

страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Санкт-Петербург 2008
номер 8 (30)

На Руси, матушке

Эпиорнисы, дальние родственники современных страусов, были истреблены нашими предками на рубеже XVII—XVIII веков. Это было на Мадагаскаре. А на Руси к тому времени уже десять столетий существовало страхование. А к концу XIX века и страусов стали разводить...



Ловись, ловись, рыбка

Рыба и морепродукты являются незаменимым источником белка. В развитых странах давно признана социальная роль рыболовства



Небесная карактица

Почти сто лет назад испанскому инженеру Хуану де ла Сиерва удалось построить новый летательный аппарат, получивший название автожир, или гироплан



Крутогор, дубоверт, etc.

В списке миллиардеров, опубликованном Форбс, так или иначе связанных со страхованием, оказалось 11. Среди них три россиянина



Отсчет утопленников

Отечественные страховщики только пытаются форсировать продажи на рынке страхования жизни, а за рубежом клиенты давно «раздевают» страховые компании



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ



БОЛЕЕ 100 ВИДОВ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

WWW.ROS.RU

(812) 336 3030

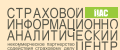


слово	
Давайте разберемся	3
официально	
На страже рынка	5
Жаркое лето союза	7
профессия	
В ожидании экспертизы.	10
экспертиза	
Доверяй, но проверяй	13
авто	
Надо что-то менять	15
Кто кого?	40
аква	
Ловись, ловись, рыбка	17
аэро	
Небесная каракатица	20
агро	
Головой в песок	24
дом	
08.08.08.	27
здоровье	
Несчастливый случай.	28
Особа повышенного внимания	30
недвижимость	
Строителям дали волю	33
история	
На Руси-матушке	36
в мире	
Крутогор, дубоверт, etc..	38
туризм	
DIP for depth	44
криминал	
Отсчет утопленников	46

Партнеры издания



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ



Гражданская ответственность водителей издательства застрахована СК «АСК-Петербург»

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



Редакционный совет



Председатель Кирилл Михалевский

Руководитель Инспекции страхового надзора по СЗФО



Заместитель председателя Андрей Сумбаров

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



Радий Негодин

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



Галина Чернова

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



Татьяна Шувалова

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



Егор Шадурский

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



Светлана Янова

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

страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Учредитель и издатель:
ООО «Медиаиндекс»

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

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

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

Специальный корреспондент:
Владимир Михайлов

Логотип:
Дмитрий Зятиков

Рисунок на обложке:
Валерий Федаш

Оригинал-макет:
Владимир Шкрядов

Верстка:
Михаил Кирьян

Фото:
Александр Роцин,
Михаил Кирьян,
Константин Байков

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

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

Подписано в печать:
15.08.2008, 21:00

Интернет-версия:
www.sluchay.ru

Распространяется по целевой рассылке и редакционной подписке

Издание выходит
один раз в месяц

При перепечатке материалов
ссылка на «Страховой случай»
обязательна

Ответственность за содержание
рекламных объявлений несет
рекламодатель

Все рекламируемые товары
и услуги сертифицированы

Материалы, помеченные ©,
публикуются на правах рекламы

Редакция может не разделять
мнение автора

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

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



Давайте разберемся

(Только для страховщиков)



Уважаемый читатель! Довелось мне недавно побывать в одной страховой компании.

«Здравствуйте», — говорю я директору. — «Знакомы ли Вы с нашим журналом?» «Здравствуйте», — отвечает он мне. — «Слышал о нем, но читать не случалось». Тут я, естественно, жестом фокусника извлекаю последний номер из портфеля и протягиваю собеседнику. Мой визави пролистывает его, поглядывая на фотографии коллег-страховщиков и рекламные модули, и приговаривает: «Вот ведь смешные люди — «пиарятся» в журнале для страховщиков. Зачем, спрашивается?»

«Простите, Вы же раньше не видели журнал?» — отвечаю я вопросом на вопрос. — «Почему Вы решили, что он для страховщиков?»

«А для кого еще может быть журнал про страхование?»

Если бы подобный диалог состоялся впервые, я бы посчитал его случайностью и сильно не переживал. К сожалению, весьма значительное число представителей страхового бизнеса продолжают считать «Страховой случай» журналом, рассчитанным исключительно на профессионалов рынка. Видимо, аргументы, приведенные мной в материале «Случаи бывают разные» («СС», 2008, № 2, <http://www.sluchay.ru/mats/m148/>), возымели действие не в полной мере.

Мне не хотелось бы возвращаться к теме наполнения журнала (текущее — перед вами, а новое — постоянно совершенствующееся — не заставит себя долго ждать), а поговорить в этот раз о распространении. Благо повод снова есть — 30-й, юбилейный, номер.

Итак, кто же является читателем страхового случая? Прежде всего, это руководители организаций, служащих площадками для страхования: банков, туроператоров, агентств недвижимости, медицинских центров, автосалонов. Эти люди — любимые партнеры страховщиков, поэтому журнал доставляется им персонально. Не забываем мы и про «ликбез» на перечисленных территориях, доставляя издания менеджерам, отвечающим за страхование.

Другая большая часть читателей журнала — посетители и сотрудники бизнес-центров. Понятно, что человек, которого не интересует страхование, «Страховой случай» со стойки не возьмет.

Появляется журнал и в рознице, причем продается весьма успешно. Ну, органы власти, общественные организации, союзы — это само собой.

Приблизительно восьмая часть тиража распространяется в саморекламных целях среди страховщиков, брокеров и других участников страховой инфраструктуры. Видимо, это и наводит страховщиков на мысль об «издании для страховых компаний». Но, скажите, зачем бы нам делать бесплатное издание только для страховщиков? Жить-то с чего, кому про-давать рекламные площади?

И стали бы мы создавать собственное страховое агентство, если бы в редакцию не поступали звонки страхователей?

В общем, если подводить краткий итог моей длинной речи... то претендовать на получение журнала в количестве одного — трех экземпляров могут любые юридические лица Петербурга. Больше — по платной подписке. (Страховщики могут подписать своих клиентов). Подробности — на последней странице журнала.

До новых встреч!

Константин Байков,
главный редактор



Владимир Михайлов

На страже рынка

Инспекция страхового надзора по Северо-Западному федеральному округу завершила первое полугодие. О специфике работы территориального органа страховнадзора, а также итогах и перспективах деятельности этой структуры мы поговорили с ее руководителем — Кириллом Михалевским.

— **Кирилл Александрович, первый вопрос касается лично вас. Каким образом вы, математик по образованию, оказались связаны с такой сферой, как страховой бизнес?**

— Это произошло в начале 1990-х годов, когда многие люди в силу разных причин меняли род деятельности. Я окончил математико-механический факультет Ленинградского государственного университета и после окончания аспирантуры и защиты диссертации стал преподавать высшую математику в Гидрометеорологическом институте. С наступлением эпохи перемен меня пригласили в одну из первых частных страховых компаний страны — акционерное страховое общество «Русь». В начале 1990-х годов я прошел обучение на экономическом факультете Варшавского государственного университета, затем работал в страховых и перестраховочных организациях в Европе, а с 2005 года возглавил Инспекцию страхового надзора по СЗФО.

— **Какова специфика работы органов страхового надзора именно в Северо-Западном регионе?**

— Специфика, конечно, имеется. Наш регион, в отличие от большинства других, приграничный, в непосредственной близости находятся такие страны, как Эстония, Финляндия, Швеция, Норвегия, а также Польша и Литва, граничащие с Калининградской областью. Это создает предпосылки для тесных деловых и экономических контактов с

зарубежными партнерами и коллегами. Через наш регион проходят тысячи тонн различных грузов, потоки туристов, сюда приезжает множество самых разных делегаций. Еще одна специфическая черта — наличие такого анклава, как Калининградская область. Конечно, следует отметить и такую особенность, как присутствие московских компаний на нашем страховом рынке, причем это не только филиалы, но и работа в режиме онлайн, когда договоры с клиентами из Северо-Западного региона заключаются напрямую из Москвы. Где-нибудь в Сибири или на Юге России такая практика — исключение, у нас же она в порядке вещей. Ну и, наконец, отметим высокую концентрацию страхового бизнеса в северной столице. Только Москва не работает столько страховых компаний и филиалов, как в Санкт-Петербурге.

— **Теперь давайте поговорим об итогах. Как работала ваша структура в первом полугодии?**

— Работа шла в плановом режиме, поскольку мы стараемся идти в ногу с процессами, которые происходят на страховом рынке страны в целом. Самый главный итог — это планомерное очищение рынка от тех компаний, которые работают недобросовестно, пытаясь выдавать за страховые нестраховые услуги. В отношении таких организаций, а также тех, кто нарушает нормы страхового законодательства, мы можем направить в Федеральную службу страхового

надзора (ФССН) заключение на приостановление лицензии. Опыт подобных действий есть, такие акции планируются и в нынешнем году. Это ведь наша основная функция: способствовать большей цивилизованности рынка с целью повышения его прозрачности и соответствия законодательству страны. Мы просто стараемся в полном объеме выполнять задачи, которые возлагают на нас законодатель и ФССН.

— **Какие мероприятия инспекции в первом полугодии вы бы отметили?**

— Прежде всего я бы отметил ставший уже традиционным семинар, посвященный развитию страхового рынка Северо-Запада в предыдущем году. На этот семинар всегда собирается большинство представителей страхового сообщества, которые с интересом и, надеемся, с пользой для себя воспринимают информацию, предоставленную нашими специалистами. Было также намечено провести конференцию, посвященную оценке страхового рынка в свете таких событий, как грядущее вступление России в ВТО, приход на наш рынок иностранных страховщиков, а также слияние и поглощение страховых компаний. Однако по определенным причинам конференция была перене-

сена на октябрь; думаю, актуальность заявленных тем сохранится и осенью.

— **Какие еще события ожидают страховое сообщество и инспекцию во втором полугодии?**

— Одно из главных событий, которого все ждут, — это изменения в законе об ОСАГО. Согласно этим изменениям выплаты пострадавшим в ДТП будут производиться в

Северо-западный регион, особенный приграничный. Рядом — Эстония, Финляндия, Швеция, Норвегия

тех страховых организациях, где был приобретен страховой полис. А это может породить ряд проблемных ситуаций. Каких? Мы этого пока не знаем, но предположения есть. Если сейчас, допустим, мы работаем в основном с претензиями потерпевших в отношении страховых организаций, то с принятием изменений, не исключено, мы начнем разбирать обращения одних страховых компаний к другим.

— **Ваша структура готова к таким переменам?**

— Разумеется, мы готовы к подобным переменам. Мы справляемся с поставленными перед нами задачами довольно успешно. У нас сложился хороший дружный коллектив, в котором опыт сочетается с энергией молодости. Поэтому мы смотрим в будущее уверенно.

в Санкт - Петербурге

- » Учреждена Правительством Москвы в 1998 году
- » Уставный капитал 3,5 млрд. рублей
- » Лицензии на **23** вида страхования по **93** правилам
- » Филиалы и агентства в **160** городах РФ
- » Уникальная дисконтная программа для граждан и индивидуальный подход в работе с корпоративными клиентами

324-0300

■ www.mosinsur.ru ▶



Анастасия Кузнецова

Жаркое лето союза

В июле в Петербурге состоялось одно из знаковых заседаний президиума Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада. Обсуждались актуальные вопросы, связанные с развитием экономики не только нашего города, но и России в целом.

В частности, был скорректирован типовой договор о страховании ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение государственного заказа, а также ФЗ «О саморегулируемых организациях», дан старт имиджевому конкурсу «Сделано в Санкт-Петербурге». Подробности — от непосредственных участников заседания.

Группа саморегуляторов

Президент Аудиторской палаты Санкт-Петербурга Александр Кузнецов уверен, что федеральный закон «О саморегулируемых организациях» требует дополнений и изменений. В связи с этим он предложил включить представителя союза страховщиков в состав соответствующего комитета Государственной думы РФ. По его мнению, не исключена возможность создания на Северо-Западе целого ряда

саморегулируемых организаций. Хотя не все страховые эксперты согласны с этим. Говорилось и о проблематичности объединения страховых компаний, занимающихся разными видами деятельности, в одну СРО.

Под одну гребенку

Еще одним камнем преткновения вот уже более года остается страхование гражданской ответственности за неисполнение госконтракта. Госслужащим довольно сложно разобраться во всех нюансах страхования и внимательно изучать договоры, предлагаемые в разных страховых компаниях. Разумно было бы установить единые правила страхования гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение государственного или муниципального заказа. Однако на федеральном уровне этим не

занимаются. Первый шаг для решения проблемы сделали в Петербурге. Комитетом экономического развития, промышленной политики и торговли (КЭРППиТ) города совместно с Союзом страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада разработан проект типового договора, максимально учитывающего интересы государства и страховых компаний. «На состоявшемся 27 июня заседании КЭРППиТ было принято решение пока не применять на практике при страховании гражданской ответственности за неисполнение госконтрактов типовой формы договора без согласования с Минфином», — заявил президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Андрей Сумбаров.

Информация об этом распространилась настолько быстро, что в союз уже стали поступать предложения и просьбы от различных ор-

ганизаций помочь в разработке аналогичного договора для эффективной работы компаний. Одно из первых обращений было из Торгово-промышленной палаты Ленинградской области. Но должны



Александр Кузнецов

президент
Аудиторской палаты
Санкт-Петербурга

существовать единая методика и правила работы компаний в области страхования ответственности по госконтрактам. «Во избежание появления различных вариантов соответствующего договора КЭРППиТ подготовил и отпра-

вил запрос в Министерство финансов РФ о возможности применения данного варианта документа», — отметил Андрей Сумбаров. Остается только ждать ответа.

ДМС оценят

Пока же страховщики не сидят без дела и готовятся к проведению конкурса «Сделано в Санкт-Петербурге». В этом году в организации этого мероприятия участвует и СС СПб и СЗ.

Конкурс качества «Сделано в Санкт-Петербурге» будет проходить под патронажем КЭРППиТ уже в третий раз. Главный организатор — Центр контроля качества товаров (продукции, работ и услуг) — основной целью мероприятия видит выявление наиболее качественных товаров и услуг, производимых предприятиями города для их дальнейшего продви-

жения на межрегиональные и международные рынки. Таким образом, с помощью конкурса потребители получают объективную информацию о производителях. А производители, в свою очередь, — возможность сформировать положительный имидж и поддержать деловую репутацию.



Андрей Сумбаров

президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада

«Сделано в Санкт-Петербурге» проходит в два этапа. Первый этап — отраслевой, в котором предприятия будут

оцениваться по сферам деятельности. Второй — определение на основе отраслевых конкурсов лучших товаров и услуг.

«В этом году Союзу страховщиков доверили выступить организатором первого этапа конкурса и сформировать количество и названия номинаций, — рассказывает соорганизатор первого этапа конкурса «Сделано в Санкт-Петербурге» Сергей Сафронов. — Президиум Союза страховщиков принял решение о проведении в этом году конкурса по направлению «медицинское страхование». По словам Сергея Сафронова, всем страховым компаниям — членам союза уже разослана информация о конкурсе, заявка и анкета самооценки. В состязании смогут принять участие только те страховщики, которые отвечают разработанным союзом критериям, точнее допускам: опыт работы в области ДМС не менее трех лет, наличие круглосуточной диспетчерской службы. В анкете самооценки претендующие на участие, кроме информации о компании, должны указать так называемую социальную ответственность своего бизнеса перед обществом.

На втором этапе основными критериями при определении победителей будут социальная ответственность бизнеса перед обществом и стабильность высокого качества услуги.

В ближайшее время на базе Союза страховщиков планируется сформировать экспертный совет, который и займется анализом заявок и анкет.

Победители конкурса, имена которых станут известны к 1 ноября 2008 года, смогут использовать бренд «Сделано в Санкт-Петербурге» в своих рекламных кампаниях. Кроме того, участием компаний в конкурсе страховое сообщество хочет показать, что страхование в городе, в том числе и медицинское, активно развивается, а качество стра-

ховых услуг и уровень обслуживания высоки.

Звездно-полосатые контакты

Американская общественная организация People to People Ambassador Programs («Программа народной дипломатии») обратилась в союз с просьбой оказать содействие в подготовке встречи американских специалистов по управлению рисками и страхованию с петербургскими страховщиками. Визит делегации из США в Петербург запланирован на 29–30 сентября текущего года.

People to People Ambassador Programs основана президентом США Дуайтом Эйзенхауэром в 1956 году. «Программа народной дипломатии» содействует организации профессиональных обменов между представителями разных отраслей деятельности посредством



Сергей Сафронов

член президиума Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада

обучающих поездок в другие страны и установления контактов с коллегами, обмена опытом и последующего развития дружеских связей. В People to People Ambassador Programs считают, что личное общение позволяет детально обсудить существующие проблемы, сравнить полученные данные, отметить горизонты сотрудничества и обменяться мнениями о разработке совместных проектов.

Союз направил коллегам в США информационное письмо, в котором попросил конкретизировать вопросы, которые американские специалисты хотели бы обсудить с российскими страховщиками.

International SPb
ISPIC

Insurance Congress

Международный
петербургский
страховой
конгресс

11–12 сентября 2008 года

Организационный комитет ISPIC:
191186, Санкт-Петербург,
Конюшенная пл., 2
(812) 973-90-30
welcome@insurance-congress.com
www.insurance-congress.com

Организатор
Всероссийский Союз Страховщиков

Соорганизатор



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

**НОЯБРЬСКИЕ
ДЕЛОВЫЕ
ВСТРЕЧИ
ПЕРЕСТРАХОВЩИКОВ**



**ноябрь
МОСКВА**

При поддержке



Официальный партнёр



ВОСТОЧНАЯ
ПЕРЕСТРАХОВОЧНАЯ КОМПАНИЯ

Генеральный Медиа-партнёр



Медиа-партнёры





Галина Волгач

В ожидании экспертизы

Сегодня за помощью к экспертам все чаще обращаются как страхователи, так и страховые компании. Зачем нужен независимый страховой эксперт и почему сотрудники страховых компаний не могут взять его функции на себя?

Профессия страхового эксперта относительно новая и возникла в связи с объективной необходимостью в регулировании отношений между страхователем и страховой компанией. Основная проблема заключается в том, что интересы этих двух сторон очень сильно расходятся: страховщик, как правило, стремится к тому, чтобы размер страховой премии был максимальным, а риски при этом минимальными, цель же страхователя — предельно малая страховая премия, при

этом степень риска для него не имеет значения. Здесь на сцене и появляется независимый страховой эксперт, который призван сбалансировать интересы сторон. Его задача состоит в том, чтобы каждая сторона имела полное представление и о степени риска, и о стоимости объекта, а исходя из последней уже рассчитывалась страховая премия. Просто, не так ли?

Однако на практике мы наблюдаем самые разные варианты развития событий. Один из них касается ситуации, ког-

да стоимость имущества занижается (страховая премия получается меньше), и при наступлении страхового случая, к большому неудовольствию страхователя, ущерб возмещается частично. Второй вариант — стоимость имущества завышается (рыночная цена), и страхователь оказывается наиболее заинтересованным в страховом случае лицом. Логика проста: к чему хлопоты по продаже имущества, если можно просто получить «страховку»?

С определением степени риска еще сложнее. Дело в том, что это понятие весьма субъективное, и у каждой страховой компании свой подход в его определении. Но только специалист, действующий независимо от результатов переговоров и исполнения договора страхования, может дать объективную оценку ситуации. Таким специалистом и является страховой эксперт.

Конечно, в большинстве случаев в штате страховой компании есть эксперты или агенты, в обязанности которых входят все вышеуказанные функции. Но здесь возникают другие трудности. Заработок эксперта или страхового агента зависит от размера страховой премии, а иногда, в случае очень высокой степени риска, страховой компании выгоднее отказаться от определенного вида страхования. Именно поэтому предпочтение отда-

ется именно специалисту со стороны.

Что такое? Кто такой?

Деятельность страхового эксперта предполагает сбор сведений для оценки страхового случая, объективную оценку страхового случая, оценку самого имущества. Часть этих задач выполняет сюрвейер или аварийный комиссар страховой компании. Однако едва ли можно отождествлять эти три профессии.

тификат, подтверждающий факт ущерба и его размеры. Этот документ является основанием для предъявления страхователем претензий к страховщику. В ходе работы аварийный комиссар также может привлекать сюрвейера (подробнее об этих двух профессиях можно прочитать в статье «Специалист по катастрофам», «Страховой случай», № 2 (24)).

С одной стороны, можно утверждать, что профессия страхового эксперта включает

ние проводить анализ причин возникновения ущерба. Среди причин могут быть как имеющие непосредственное отношение к страховому случаю, так и иные (такие как несоблюдение строительных нормативов, нарушение правил перевозки грузов и т. д.). Другими словами, может возникнуть случай, при котором причина возникновения ущерба либо зависит от необоснованных действий застрахованного лица, либо не зависит, однако договором страхования

Интересы двух сторон — страхователя и страховщика — обычно сильно расходятся: каждый старается уменьшить свою расходную и увеличить доходную часть

Сюрвейер проводит как предстраховую экспертизу, определяя стоимость объекта и риск наступления страхового случая, так и экспертизу ущерба, то есть устанавливает его причины. Кроме того, традиционно сюрвейерская экспертиза касается причин и размеров ущерба при перевозках. От него в равной степени зависит благосостояние страховой компании и застрахованных лиц.

Сфера деятельности аварийного комиссара такова: экспертиза страховых случаев и работа непосредственно в страховой компании. Он выдает аварийный сер-

в себя эти две специализации. С другой — деятельность независимого эксперта по страхованию гораздо шире — это не только оценка имущества и проведение предстраховой экспертизы, но и организация взаимодействия с УВД, пожарными, экологическими и другими государственными службами, заключение необходимых договоров и оказание помощи страховщику по снижению размера ущерба. Эксперту необходимо знание законодательства в области страхования имущества и гражданско-правовых отношений, правил оценки страховой стоимости, а также уме-

не предусмотрена. Поэтому результат деятельности страхового эксперта представляет собой комплексную экспертизу. В ней могут участвовать оценщики, юристы, строительные эксперты, аудиторы и другие специалисты консалтинговой сферы.

Курсы молодого бойца

Где найти хорошего страхового эксперта? Пожалуй, этот вопрос является одним из самых актуальных как для страхователей, так и для страховых компаний. Среди хорошо зарекомендовавших себя независимых экспертных



НАДЕЖНЫЙ АУДИТ — УВЕРЕННЫЙ БИЗНЕС

РЕКЛАМА

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

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

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

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

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

организаций и страховых компаний уже достаточно известны ОРАП, Cunningham, LAS, Aeroplanes CIN и корпорация НПО «Атлант». Но, к сожалению, сегодня практически все экспертные фирмы работают без единой методологической базы и без учета российской специфики, в основном по разрозненным западным теоретическим наработкам и образцам. Да и такой специальности, как страховой эксперт, в российских вузах не встретить.

Первыми попытками подготовки профессиональных страховых экспертов для работы на российском рынке были семинары, организованные ЭКСО ТПП РФ совместно со Школой профессиональной оценки и экспертизы собственности и корпорацией НПО «Атлант». Это не только первый опыт массовой подготовки таких специалистов в нашей стране, но и начало нового этапа в развитии системы экспертизы в страховом бизнесе.

На Западе, напротив, образование страхового эксперта имеет огромное значение для

страховых компаний, ему уделяется большое внимание — специалисты получают высшее образование и различные дополнительные сертификаты. Наиболее престижными в этой области считаются дипломы Чартерного института страхования (Chartered Insurance Institute) или высший диплом Королевского института страхования (Advanced Diploma in Insurance). Независимые экспертные компании регулярно проводят тренинги для своих сотрудников, а курсы повышения квалификации являются общераспространенной практикой. Для того чтобы стать страховым экспертом, нужно не один и не два года. Только после пяти-семи лет обучения можно говорить о настоящем профессионализме и знании своего дела. Немаловажен и опыт работы в страховании. Страховой эксперт без опыта — это страховой эксперт без работы. Поэтому западные страховые компании предоставляют начинающему специалисту возможность попрактиковаться, даже если он еще не завершил обучение в вузе.

Требования, предъявляемые к экспертам в страховании, также весьма высоки: квалифицированный эксперт должен хорошо разбираться в основах актуарных расчетов, знать порядок выполнения работ и оформления документов по предстраховой экспертизе имущества и в совершенстве владеть методологией определения страховой стоимости и размера ущерба зданиям и сооружениям, в том числе с использованием специального программного обеспечения. Все эти навыки являются залогом высокого профессионального уровня и позволяют успешно работать на страховом рынке.

Бездонный колодец

Конечно, наша страна, как и другие, может похвастаться квалифицированными страховыми экспертами. Но, в отличие от западных специалистов, которые и в России работают по своему законодательству, отечественные при выяснении причин ущерба соотносят их с российским страховым законодательством и Гражданским кодексом. Кроме того, эксперты

зарубежных консалтинговых компаний, исходя из масштабов цен, принятых в их странах, зачастую назначают слишком высокую плату за свои услуги. Да и временной фактор здесь немаловажен: пока иностранному эксперту оформят визу и он доберется до места, пройдет время, а когда речь идет о крупных суммах выплат и больших рисках, на счету каждая минута. Несмотря на это, практика привлечения специалистов из других стран сегодня все еще распространена.

Различия между российскими и зарубежными страховыми экспертами касаются не только образования и особенностей деятельности, но и разницы в доходах. К примеру, сегодня на Западе час работы квалифицированного независимого эксперта стоит 100 долларов. У нас, же такой специалист получает примерно 10 долларов в час (из расчета средней месячной зарплаты 1500 долларов). Но с увеличением спроса на страховых экспертов в скором времени оплата услуг наших экспертов достигнет западного уровня.

Профессия страхового эксперта не предполагает обязательного сосредоточения на какой-то одной сфере деятельности. Специалисты, имеющие дело с определенными видами страховой экспертизы, по мере необходимости могут осваивать и другие. Особенно большие возможности у оценщиков, которые уже имеют богатый опыт освоения новой деятельности на стыке многих профессий — а страховая экспертиза многих направлений связана с оценкой объектов и прав собственности. Как любят говорить в западных страховых компаниях, страховой эксперт — это не только спасательный круг для страховщиков и страхователей, но и бездонный колодец, открывающий массу перспектив. И, надо признаться, глядя на представителей этой профессии, начинаешь верить в эти слова.





Анастасия Кузнецова

Доверяй, но проверяй

Предстраховой осмотр в жизни каждого потенциального и настоящего страхователя этап немаловажный. Ведь правильно проведенная оценка автомобиля или имущества позволит в дальнейшем избежать волокиты и проблем с выплатами. Да и страховой компании меньше работы — экспертизу за страховщика выполнит специально обученный специалист ассистанса. Мы решили изучить все особенности и возможности предстрахового осмотра и отправились в «тур» с экспертом компании «ЛАТ».

Девять утра. Мы вместе с Алексеем Анисимовым, высококвалифицированным техническим специалистом, отправляемся в путь. У Алексея первая (и далеко не последняя) на сегодняшний день заявка — предстраховой осмотр автомобиля Chevrolet Lacetti в районе Индустриального проспекта. Всего лишь за полчаса мы добираемся из одной части города в другую на маленьком и маневренном Daewoo Matiz — на такие мини-кары в ближайшие ме-

сяцы пересядут все эксперты и комиссары «ЛАТ», так как компания начала обновление своего автопарка. Красный автомобиль уже ждет нас. У клиента через несколько дней закончится полис каско, и он решил заблаговременно позаботиться о покупке нового, в связи с чем обратился в свою страховую компанию — за предстраховым осмотром. Иначе новую страховку не купить. Исключение составляют новые автомобили, которые покупаются в автосалонах и

тут же страхуются. Страховщик в свою очередь уже поспешил воспользоваться услугой ассистанса. Как показывает практика, такая программа позволяет снизить риски при заключении договоров страхования и получать оперативную информацию о продажах полисов. Ведь некоторые страховые агенты для удержания клиентов идут на многие хитрости, в том числе скрывают мелкие повреждения машины по их просьбе. Бывают случаи и посерьезнее, когда агент,

вступая в сговор с клиентом, ставит отметку о прохождении им предстрахового осмотра, тогда как машина находится в аварийном состоянии. Только вот экспертиза все равно рассудит, где правда, а где ложь, и если клиент преднамеренно скрыл информацию даже о царапине, выплаты за нее он вряд ли получит.

Оперативный подход

Процедура предстрахового осмотра включает в себя фотографирование автомо-

била с четырех сторон, свидетельства о его регистрации, талона техосмотра, полиса, пары ключей. Также владельцу необходимо предоставить эксперту свободный доступ в автомобиль, чтобы с помощью фотоаппарата, а затем и документально зафиксировать наличие дополнительного оборудования, например магнитолы, сабвуферов, мониторов и прочей техники, установленной страхователем самостоятельно. Далее комиссар записывает все особенности и повреждения автомобиля на специальном бланке с подписью клиента — копия дается владельцу авто. Кстати, красный Chevrolet за 15 минут прошел всю процедуру — у него минимум повреждений, только скол на капоте, и то не по вине собственника. Российские дороги по-прежнему оставляют желать лучшего: гравий, щебень и песок в

больших количествах достаточно быстро приводят к сколам на передних частях автомобилей.

Следующий вызов — на Васильевском острове, правда, добраться туда через центр города по утренним пробкам оказывается непросто. У нас оценка ущерба после ДТП. Алексея не проведешь — на глаз определил страховое мошенничество.

Совсем рядом нас ждет еще один клиент — владелец серебристого джипа Subaru. Выясняется, что автомобиль корпоративный и владелец знает не обо всех его прошлых «травмах». Специалист «ЛАТ» приходит к нему на помощь и фиксирует повреждения заднего правого крыла, заднего и переднего бампера, задней правой двери. Тут же страховой агент, который заключает или продлевает с владельцем договор страхования. Его при-

сутствие на месте предосмотра не обязательно, но не помешает. Некоторые агенты до сих пор не научились правильно и доступно объяснять клиентам, что нужно делать, попав в ДТП, — для них важно просто продать полис. В результате застрахованный не знает многих деталей, а при аварии это может негативно сказаться на страховых выплатах.

Мучения с «пятерками»

Экспертиза, аналогичная предстраховой, может понадобиться владельцу машины, если он выставляет ее на продажу в автосалоне, так как на открытых для посетителей выставочных площадках автомобилям может быть нанесен ущерб: обычное дело — царапины.

Пользуются страховым предосмотром и владельцы отечественных авто — «пяте-

рок» и «Волг». Только услуга эта энергозатратная для экспертов и невыгодная для собственников. Алексей вспомнил недавний случай, когда пожилой мужчина, купив старенькую «Волгу», решил застраховать свое «сокровище». В результате эксперт исписал три бланка повреждениями, так как на машине живого места не было. Клиент же выложил за страховку половину стоимости машины.

Предстраховой осмотр сегодня популярен не только у владельцев транспортных средств, он начинает пользоваться спросом у грузоперевозчиков, а также у домовладельцев при оценке элитного жилья, особенно коттеджей. Эта процедура упрощает жизнь и страховой компании, и ее потенциальным клиентам, для которых квалифицированная оценка имущества — бесплатная услуга.



УРЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВЫХ СОБЫТИЙ НА ТЕРРИТОРИИ ВСЕЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

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

РЕКЛАМА





Надо что-то менять

Нынешние тарифы на обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО) не могут обеспечить устойчивую работу страховых компаний. Тарифы должны быть изменены не позднее намеченного срока — 1 марта 2009 года, заявили на круглом столе в АБН представители рынка.



«Статистика по ОСАГО за пять лет показывает, что убыточность страховых компаний растет. По некоторым территориям она доходит до 100 %», — сообщил эксперт по автострахованию Андрей Знаменский.

«Если не изменять тарифы и законодательную базу, то это может привести к коллапсу на рынке страховых услуг, то есть уходу ряда компаний не первого эшелона», — добавил директор департамента продаж страховой компании Михаил Меженик.

Эксперты выделяют несколько коэффициентов, пересмотр которых крайне необходим для улучшения ситуации на рынке автострахования.

Опасные регионы

«Если проанализировать региональный коэффициент, который был назначен исходя из социальной составляющей, то реальные убытки по некоторым регионам доходят до критических отметок. Жители маленьких населенных пунктов платят за ОСАГО на 50 % меньше, чем в ближайшем го-

роде, а убыточность и частота аварий там ничуть не меньше. Если сравнить два одинаковых города, то ситуация тоже может существенно отличаться. Например: Самара и Новосибирск. В Новосибирске убыточность гораздо выше, так как там распространены японские б/у праворульные автомобили. Соответственно, их ремонт существенно дороже ремонта отечественного автомобиля, предпочтение которому отдают в Самаре», — объяснил Андрей Знаменский.

По словам страховщиков, убыточность растет и в мегаполисах — Москве и Петербурге, и «через какое-то время дойдет до критического значения».

Гонки на троллейбусах

«Если говорить о регионах-донорах, то там есть смысл менять не территориальный коэффициент, а базовые ставки для ряда транспортных средств», — считает директор управления автострахования Дмитрий Синишев. К приме-

ру, в сегменте общественного транспорта и такси убыточность уже доходит до 100 %.

«Тарифы по общественному транспорту и по такси слишком занижены. Их надо повышать, причем в некоторых регионах их надо повышать не просто на какие-то проценты, а в разы. Но повышение тарифов может повлечь за собой и рост стоимости проезда, что может вызвать определенные опасения у правительства. Следовательно, решение здесь будет приниматься не только исходя из интересов бизнеса и той статистики, которую мы накопим, но и из социальной составляющей», — считает Андрей Знаменский.

По его мнению, к социальной составляющей относится и коэффициент зависящий от мощности двигателя.

«По-другому» не значит «хуже»

Надо отметить, что представители рынка автострахования обращают внимание на то, что «изменение тарифов по ОСАГО не означает их повышения». Корректировка тарифов приведет к тому, что полис ОСАГО на определенные категории машин станет гораздо дороже, а на другие сохранится в той же цене или подешевеет, уверены специалисты.

Говоря о тенденциях рынка автострахования Михаил Меженик обратил внимание журналистов на «приближение» России к системе «Зеленая карта».

«Страховщики неоднократно говорили, что необходимо пересматривать страховые компенсации за вред, нанесенный жизни и здоровью

потерпевших, в сторону увеличения. Кроме того, надо понимать, что лимиты, установленные на возмещение ущерба имуществу пострадавшей стороны тоже не совсем соответствуют реалиям. Если мы говорим о приближении к системе «Зеленая карта» в том или ином виде, то лимиты надо корректировать достаточно серьезно», — сказал Михаил Меженик.

Доверься эксперту

Далее эксперт отметил, что, для того чтобы прямое урегулирование убытков и упрощенная система урегулирования убытков, которую хотели ввести с 1 декабря, работали безотказно, необходимо создание единой информационной базы по выплатам, унифицированной методики расчета ущерба и типовых

схем установления виновности участников ДТП.

В ходе круглого стола представители страховых компаний пояснили схему определения ущерба без вызова ГИБДД.

«Мы не советуем самостоятельно определять ущерб. Необходимо вызвать аварийного комиссара, который квалифицированно оценит степень вины, сфотографирует повреждения и подготовит необходимые документы для обращения в страховую компанию», — говорит ведущий специалист управления автострахования Антон Горбачев.

Война с посредником

В процессе обсуждения страховщики прокомментировали резкое увеличение прямых продаж полисов, которые всколыхнули рынок в последние полтора-два месяца. Дмитрий Сенишев отметил, что интерес к прямым продажам крупных страховщиков связан не только с экономией, но и с многочисленными случаями невозврата недобросовестными брокерами полисов и вырученных денежных средств от их продажи в страховые компании. «Наращение задолженности перед страховщиками по возврату денежных средств от продажи полисов, а также тенденция невозврата самих полисов — одна из проблем рынка страховых услуг. По нашему мнению, прямые продажи — необходимость для страховых компаний», — добавил эксперт.

«Мы курируем несколько подобных судебных дел. Жертвам мошенников страховые компании отказали в выплате компенсаций по страховым случаям из-за отсутствия информации о полисе в базе клиентов компании», — пояснил председатель петербургского регионального отделения межрегионального общественного движения «Комитет по защите прав автомобилистов» Александр Холодов.



Георгий Копылов

Ловись, ловись, рыбка

Рыба и морепродукты являются незаменимым источником белка животного происхождения. В развитых странах на государственном уровне признана социальная роль рыболовства в обеспечении населения биологически полноценными продуктами питания. Однако мало кто задумывается, что за разнообразием ассортимента рыбной продукции стоят чрезвычайно капиталоемкое производство, изнурительный труд рыбаков и, конечно же, морские риски.



О масштабах мирового рыболовства говорят следующие цифры. В последние годы в Мировом океане добывается примерно 85 млн тонн рыбы и беспозвоночных ежегодно. Общая стоимость годового улова в развитых странах оценивается экспертами ФАО (продовольственной сельскохозяйственной организации ООН) примерно в 70 млрд долларов. Но, несмотря на внушительные цифры, рыбо-

ловная отрасль убыточна. Более 54 млрд долларов уходит на ежегодные амортизационные отчисления и обслуживание дорогостоящих кредитов. Таким образом, от «сверхприбыли» в 70 млрд долларов остается только 16, но это без учета эксплуатационных расходов, оплаты труда экипажей, налоговых отчислений и т. д. Прибавьте незапланированные убытки от морских рисков, начиная от стихийных

бедствий и заканчивая халатными действиями моряков, и станет понятно, что без спасательного жилета страхования рыболовным предприятиям просто не выжить.

Рисковое дело

Насколько опасно выходить в открытое море на рыболовецком судне? Последние данные, опубликованные на сайте Международного союза морского страхования (IUMI),

показывают, что в 2005 году только в США затонуло 19 рыболовных судов; общий размер убытков составил 3,8 млн долларов. Но ведь тонущее судно, к сожалению, уносит жизни сотен рыбаков. По статистике береговой охраны США, в 2007 году только на Аляске при исполнении служебных обязанностей погибло 128 рыбаков. Кроме того, рыболовство сопряжено с повышенным травматизмом. Раз-



меры компенсаций за полную потерю трудоспособности в среднем составляют около одного миллиона долларов. Такие выплаты могут посадить на мель любое мелкое или среднее предприятие. И снова на сигнал SOS в состоянии откликнуться только страховые компании.

Однако не стоит забывать, что страхование — это тоже бизнес. Рискованный бизнес. Поэтому неудивительно, что в отношении рыболовных судов страховщики устанавливают жесткие требования и высокие тарифы. По рискованности страхования рыболовецких судов не уступает страхованию торгового флота. Так, по данным за 2005 год все того же IUMI, в США в сегменте рыболовецких судов совокупный объем страховых премий по

всем видам страхования составил около 166 млн долларов, что является третьим показателем среди стран — участниц союза. Вместе с тем в том же году объем страховых выплат превысил 105 млн долларов (63 % страховых премий).

Страхование рыболовных судов практически не отличается от других видов морского страхования. Комплексные программы охватывают специфические риски, возникающие при эксплуатации водного транспорта. Эти риски подразделяются на три основные группы:

- страхование каско (страхование корпуса, машин и оборудования);
- страхование карго (страхование грузов или движимого имущества, находящегося на судне);

- страхование ответственности судовладельцев за причинение вреда жизни и здоровью экипажа и материального ущерба третьим лицам.

Сегодня в страховании рыболовных судов соседствуют два подхода. В одних странах это страхование обязательное, в других — добровольное. Рассмотрим каждую практику в отдельности на примере США и Японии.

Драка в таверне

В США, где роль государства в регулировании экономики традиционно ограничена, морское страхование является добровольным. Но, пожалуй, не найдется ни одного оператора, который бы не имел полиса страхования гражданской ответственности,

или, говоря языком морского страхования, полиса P&I (защита и возмещение убытков). Полис P&I не только покрывает риски причинения материального ущерба третьим лицам, но и, что самое важное, включает в себя ответственность судовладельца перед экипажем судна.

.....
Основы страхования ответственности судовладельцев перед экипажем были заложены еще в 1880 году, когда в Великобритании вышел «Акт об ответственности работодателя». В США моряки получили защиту в 1920 году — с принятием закона о торговом судоходстве, известного как закон Джонса.
.....

Американские владельцы рыболовных судов несут полную ответственность за экипаж, даже если несчастный случай произошел не в открытом море, а во время стоянки судна на приколе. Поэтому непереносимым условием полиса P&I является оговорка «обслуживание и обеспечение лечения». Закон Джонса не обязывает членов экипажа доказывать вину судовладельца в причинении вреда их жизни и здоровью. Если моряк был травмирован при исполнении служебных обязанностей, он автоматически получает право на компенсацию согласно условию «обслуживание и обеспечение лечения». Это означает, что судовладелец обязан оплачивать все медицинские и текущие расходы моряка в период временной потери работоспособности, а в случае полной ее утраты — обеспечивать пожизненный доход пострадавшему. Очень часто моряки подают в суд и требуют дополнительной компенсации. Одна из основных функций полиса P&I состоит именно в погашении компенсаций по решению суда — суммы могут достигать нескольких миллионов дол-

ларов. Не так давно в Беринговом море затонул большой траулер. В результате девять моряков утонули, 22 члена экипажа получили травмы различной степени тяжести. Установленная судом суммарная компенсация составила 6,6 млн долларов.

В судебной практике США считается, что даже самая незначительная травма рыбака происходит по причине халатности судовладельца. Был случай, когда рыбаки затеяли драку на борту судна, после чего один из них подал в суд на владельца судна за причинение вреда здоровью и выиграл дело! Суд расценил драку как результат халатного отношения к обеспечению безопасности, признав судно немореходным. Такое широкое толкование небрежности приводит к частым обманам со стороны рыбаков, так что полис P&I — это единственная опора порой ни в чем не повинных судовладельцев.

Лимит ответственности по полисам P&I колеблется от 250 тыс. долларов до нескольких миллионов для одного страхового случая. Премия устанавливается исходя из численности экипажа. Так, для полиса с минимальным покрытием она составит 300 долларов на одного члена экипажа. Как правило, полисы P&I не выдаются отдельно, а выписываются вместе с полисом каско. Страховая сумма по полису каско в основном определяется из расчета действительной стоимости судна, а премии обычно не превышают 2 % от страховой суммы.

Размеры страховых тарифов год от года растут, и многим операторам комплексное страхование оказывается не по карману. В последние годы в ответ на высокие тарифы в США быстрыми темпами развиваются пулы самострахования — наподобие клубов взаимного страхования. Судовладельцы создают со-

вместные фонды, из которых производятся выплаты в случае наступления морских рисков.

Под бело-красным флагом

В Японии, которая является одним из лидеров отрасли, страхование рыболовецких судов обязательно. Оно осуществляется в рамках государственной программы развития и защиты промыслового рыболовства. По закону, все рыболовные суда обязаны иметь три полиса: каско, карго и ответственности перед третьими лицами. По содержанию эти полисы не отличаются от установленных международными стандартами. Интересно, что полис карго предусматривает также покрытие для улова, находящегося на борту судна, в том числе и в случае его порчи по причине неисправности холодильных установок. Все полисы страхования можно приобрести по твердым тарифам,

разработанным с учетом типа судна и срока его эксплуатации, в Ассоциации страхования рыболовных судов (FVIA), которая имеет 51 отделение по всей стране. Сбором премий занимается специально созданный кооператив операторов рыболовных судов (FCA). Помимо всего прочего, государство берет на себя обязательство частично оплачивать довольно высокие страховые премии. Чем меньше тоннаж судна, тем больше государственные субсидии. Например, по полисам каско они колеблются от 17 до 40 %, а по полисам карго — от 10 до 20 % от объема страховой премии.

Можно бесконечно теоретизировать о преимуществах и недостатках американского и японского подходов. Ясно одно: страхование, каким бы оно ни было, будет продолжать оставаться альбатросом для всех рыболовецких судов, выходящих на опасный промысел в открытое море.



Георгий Копылов

Небесная каракатица

Полет человеческой мысли подобен свободному полету птиц. И история авиации — лучшее тому подтверждение. Как только человек не воплощал заветное желание летать. Наполнял горячим воздухом воздушные шары, научился использовать аэродинамическую силу потоков воздуха, поднявшись в небо на дельтапланах и планерах, а затем освоил и управляемый полет, создав первые модели самолетов и вертолетов. Казалось, что можно добавить к этому разнообразию? Однако почти столетие назад испанскому инженеру Хуану де ла Сиерва удалось построить новый летательный аппарат, получивший название автожир, или гироплан.



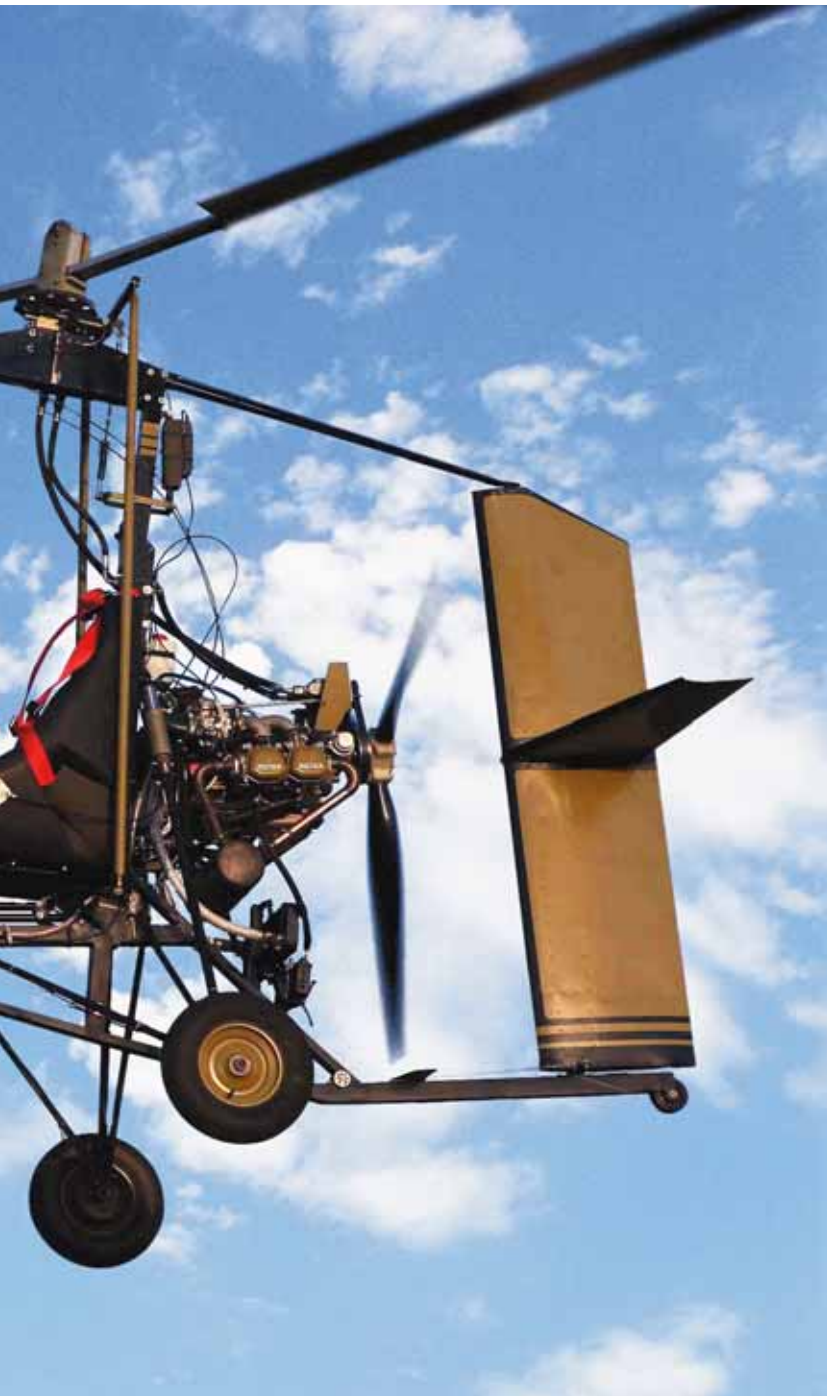
Испанское небо

Когда в 1903 году братьям Райт случилось совершить первый управляемый полет на моторном аэроплане «Флаэр-1», будущему создателю автожира было всего-навсего восемь лет. Узнав о невероятном по тем временам событии, мальчик решил посвятить себя авиации и поступил впоследствии в инженерное училище. Но идея гироплана пришла к нему не сразу. Поначалу мо-

лодой инженер пошел по стопам кумиров своего детства и в 1912 году, модифицировав биплан типа «Зоммер», сконструировал первый испанский самолет BCD-1. Затем, в 1919 году, по заказу военного ведомства Испании он построил бомбардировщик С-3. Но во время испытаний самолет, потеряв скорость, вошел в штопор и разбился. Пилот чудом остался в живых, однако вместе с С-3 потерпели крушение

и мечты молодого инженера о карьере в авиастроении. Невзирая на провал, Сиерва стал работать над созданием принципиально нового аппарата, способного летать на невысоких скоростях. Озарение пришло, как это часто бывает, совершенно случайно, когда Сиерва наблюдал, как дети запускают игрушку, известную под названием «муха», — пропеллер, насаженный на тонкую палочку. Стоить раскру-

тить палочку ладонями, как игрушка вырывается из рук, стремительно взлетает вверх, а затем, плавно вращаясь, опускается на землю. Именно этот принцип и был использован в автожире. При разбеге аппарата по взлетной полосе несущий винт раскручивается встречным потоком воздуха и постепенно создает подъемную силу, достаточную для взлета. Хуан Сиерва работал над своим первым автожиром



три года, и 17 января 1923 года мир узнал о рождении нового летательного аппарата.

Дикая смесь...

По сути, автожир стал своеобразным гибридом самолета и вертолета. Как и самолету, для взлета ему требуется разбег, однако покороче (10–30 м), а с вертолетом его объединяет наличие несущего винта (или ротора). Но, в отличие от вертолетного, несущий винт ав-

тожира не имеет привода от мотора, а вращается за счет набегающих потоков воздуха. Большинство гиропланов не могут взлетать вертикально, за исключением тех, у которых мотор в течение нескольких секунд раскручивает ротор, обеспечивая так называемый прыжковый взлет. Зато практически все модели способны совершать вертикальную посадку. Таким образом, по маневренности гиропланы

превосходят самолеты, несколько уступая вертолетам. По скорости они сопоставимы с легкими самолетами, а расход топлива (автомобильный бензин) в среднем составляет 15 л на 100 км. Еще одним преимуществом является широкий обзор и гораздо меньшая, чем в вертолетах, вибрация, что делает их очень удобными для аэрофотосъемок, видеосъемок и наблюдения.

...и Дикий Запад

Особую популярность гиропланы приобрели в 30-е годы прошлого века, но интерес к ним резко ослаб с изобретением и массовым строительством вертолетов. Возможно, автожир стал бы причудливым музейным экспонатом, если бы не вечная страсть людей к полетам. Второе рождение бескрылые самолеты пережили в США в 50-х годах прошлого столетия. Приемным отцом автожира стал Игорь Бенсен, выходец из России, эмигрировавший в США. Бенсен значительно упростил конструкцию Сирерва, основав собственную компанию по производству дешевых и безопасных летательных аппаратов для личного пользования. Несмотря на непривлекательный внешний вид, модель Бенсона породила настоящий автожирный бум в Америке.

Сегодня там летают тысячи автожиров. Однако подавляющее большинство не застраховано. И это притом что гиропланы по безопасности превосходят самолеты и вертолеты. Гироплану не страшна потеря скорости, и он не сваливается, как самолет, в штопор. При отказе мотора автожир не падает, а планирует. Тем не менее многим любителям автожиров невыгодно страховать свои летательные аппараты. И причина тому — очень высокие страховые премии. Например, страхование ответственности может обойтись в 3 тыс. долларов при лимите 500 тысяч.

Александр Ламеко

президент аэроклуба «Мистер Твистер»

В России существует около трех десятков автожиров, из них, насколько мне известно, легальных лишь половина от силы. К сожалению, этот вид транспорта у нас популярностью не пользуется именно из-за сложностей с получением документов для регистрации. Поэтому занимаются такими полетами серьезно несколько человек, которые могут отдавать им все свое время, силы и нервы. Что касается страхования, то оно в отношении автожиров не практикуется вообще — опять же из-за их нелегального положения.

Для сравнения: страхование ответственности пилотов LSA (легких спортивных самолетов) стоит примерно 650 долларов в год. Разобраться в ситуации нам любезно согласился помочь андеррайтер компании Evolution Insurance Brokers.



Эндрю Додж

андеррайтер компании Evolution Insurance Brokers

— Эндрю, расскажите в двух словах о вашей компании.

— Многие назовут наш подход к страхованию еретическим. Большинство традиционных страховых компаний избегают или игнорируют определенные группы рисков, по которым высок процент потенциальных претензий. Наша компания занимается именно такими группами «высокого» риска. Мы тщательно изучаем специфику каждого риска и находим индивидуальные решения для тех клиентов, у



которых есть потребность в страховании, но которые, по мнению компаний с традиционным подходом, не подлежат страхованию. В США полеты на гиропланах относятся именно к этой группе рисков.

— История автожиров насчитывает почти сто лет. Вам известно, когда компании впервые стали предлагать страхование автожиров?

— К сожалению, я не могу точно ответить на этот вопрос. Страхование автожиров существует на рынке как минимум с 1980-х годов. Однако большинство программ оказались неэффективными. Основная причина — высокие страховые премии.

— Пилоты утверждают, что автожиры гораздо безопаснее вертолетов и LSA. Существует ли надежная

XIII
конференция

**Актуальные
вопросы
страхования
авиационных
и космических
рисков**

1-3
октября
2008

Подмосковье,
Пансионат
«Лесные дали»

ОРГАНИЗАТОР

Российская Ассоциация авиационных и космических страховщиков (РААКС)

КООРДИНАТОР

Бизнес-центр «Деловой формат»

+7(495)755-9381, 755-9382, e-mail:office1@df-group.ru
www.df-group.ru

Медиа-партнёры



**СТРАХОВАНИЕ
в БЕЛАРУСИ**

forinsurer.com
журнал о страховании

reinsurance.ru
перестрахование

UzReport INSURANCE

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ

страховойслучай
ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

AIR TRANSPORT OBSERVER
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
обозрение

статистика несчастных случаев и инцидентов с автожирами?

— Только профессиональные эксперты в области безопасности полетов могут провести объективный сравнительный анализ гиропланов с другими летательными аппаратами. Мы опираемся на данные Федерального управления гражданской авиации (FAA). За последние восемь произошло 97 несчастных случаев с автожирами. Из них 37 привели к гибели пилота. Ошибки пилота, неудачные попытки выполнения маневров, небрежность, недостаток опыта — вот основные причины несчастных случаев. Имеют место и исключительно технические риски, но люди гораздо более непредсказуемы в сравнении с машинами. Если бы существовали абсолютно безопасные летательные аппараты, отпала бы и необходимость страхования.

— Пилоты легких спортивных самолетов могут практически беспрепятственно застраховать свои летательные аппараты и

ответственность по выгодным тарифам. Почему страховщики завышают премии для любителей автожиров?

— Я не могу отвечать за другие страховые компании. У каждой свой подход к оценке рисков. Одной из общих причин, на мой взгляд, является недоверие к автожирам и непонимание их специфики. Большинство автожиров — это самодельные экспериментальные аппараты. К тому же, в отличие от пилотов LSA, любителей автожиров не обязывают получать специальные сертификаты. Да и потом автожиров гораздо меньше, чем LSA. А при разработке большинства страховых программ закладывается предполагаемый объем премий, и, если эти плановые показатели не выполняются, программы сворачиваются.

— Что предлагает ваша компания?

— Мы предлагаем весь спектр страховых услуг от страхования каско до страхования гражданской ответственности.

Особенность в том, что у нас нет универсальной программы. Мы работаем с каждым клиентом в отдельности. Размер премий, в зависимости от истории, назначения и территории полетов, других критериев, колеблется от 300 до 1000 долларов в год.

— Были ли в вашей компании случаи страховых выплат или отказов по страховым претензиям?

— Нет, не было. И мне неизвестны такие случаи по отрасли.

— В последние годы в мире отмечается рост популярности гиропланов. Многие специалисты утверждают, что вскоре эти аппараты начнут активно использоваться в коммерческих целях. А каков ваш прогноз?

— Экспертный прогноз я дать не могу. Однако в сравнении с другими летательными аппаратами гиропланы проще с технической точки зрения, они экономичнее и намного дешевле. Я думаю, эти экономические факторы способствуют развитию такой тенденции.



Александр Ваньков

генеральный директор
ООО «Аэромеханика»

В России большие сложности с регистрацией и получением разрешений на полеты в области малой авиации. В связи с этим большинство полетов осуществляется незаконно. В таких условиях ни одна страховая фирма не будет осуществлять выплаты при наступлении страхового случая.

Перспективы же развития этой отрасли огромные. С принятием цивилизованного законодательства (переход с разрешительной системы на уведомительную, принятие упрощенной схемы регистрации и постановки на учет легкомоторной авиации) рынок составит десятки тысяч воздушных судов.



Кирилл Иванов

Головой в песок

«Когда я злюсь, я бью ногой, мозолистой и твердой».
Когда Самуил Маршак писал эти строки про страуса,
он опирался не на собственный опыт. Тем не менее от истины
не уклонился. Господа, а вы пробовали пнуть страуса?



Не пробуйте — не получите. Что самое главное в правильно рассчитанном увесистом пинке? Умение быстро бегать... после него. Африканский страус может развивать скорость до 70 километров в час, так что вы уже проиграли. По части силы удара ногой страус тоже не подкачает. По данным некоторых источников, он легко проламывает череп нападающему льву. Хотя Африку и называют Черным континентом, но такая «чернуха», как саванна, заваленная трупами львов, все же для нее нехарактерна. А значит, львы осторожны в обращении со страусами. Так рекомендуется вести себя и всем остальным.

«Это не только ценный мех...»

Выяснив, что страус — птица серьезная и за ним не заrajeет, стоит задуматься над тем, насколько он подходит для одомашнивания — ведь домашние животные по большей части безобидны. Все слышали о страусовых фермах, не все задумывались над тем, почему из почти 10 тысяч видов птиц, обитающих на планете, именно страусы стали в один ряд с курами, утками и гусями. На то есть веские причины.

Начнем с того, что выращивание страусов — почти безотходное производство. Мясо этой птицы считается диетическим. Филе содержит всего 1,2 % жира, очень мало холестерина и много белка. Спрос на него так же велик, как и сам страус. Это самая большая птица на планете — годовалый цыпленок африканского страуса весит около 100 кг. Из них 25–35 кг составляет мясо, которое по вкусу напоминает постную телятину.

Прежде чем съесть страуса, его нужно оципать. Человек не рожден летать, но, может быть, именно поэтому, очень любит украшать себя птичьими перьями. Иногда, допустим на суде Линча, он проделывал это со своими ближними, предварительно

обмазав их дегтем. В последнем случае перья брались не страусовые. А вот для украшения женской одежды оперение этих птиц вполне пригодно. Наиболее ценным считается белое перо из первого ряда на крыльях самца африканского страуса. На бразильский карнавал в Рио-де-Жанейро в 2000 году было заказано 16 т страусовых перьев. Кожа страуса по свойствам не уступает крокодиловой или змеиной. Мягкая и гибкая, она отлично подходит для обувного и галантерейного производства. Ею обтягивают сидения в «мерседесах», из нее шьют ковбойские сапоги.

Страусиный жир используется в медицине и косметике. Из ресниц страусов получают отличные кисточки для художников и накладные ресницы для модниц.

Яйцо африканского страуса может весить полтора килограмма, и его вполне хватит на омлет для двенадцати че-

Историческая справка

В новой истории разведение прирученных страусов как отрасль сельского хозяйства, вероятно, зародилось в Южной Африке между 1857 и 1864 годами. В Российской империи первые опыты проводил Ф. Э. Фальц-Фейн в Аскании-Нова, на юге Украины. Основу поголовья составили несколько особей сомалийских страусов, потомство которых и по сегодняшний день живет в этом заповеднике. К 1913 году на юге империи существовало уже примерно 300 страусиных ферм, а общее поголовье страусов в мире стало более одного миллиона. Однако из-за мировых войн рынок страусовых перьев постиг крах, и количество ферм существенно уменьшилось. В 1970-е годы произошли коренные изменения в составе продуктов страусоводства. Акцент сместился на производство мяса и кожи. На сегодняшний день разведение страусов считается одной из самых рентабельных отраслей сельского хозяйства.

ловек. Художественно расписанная или гравированная скорлупа может стать произведением искусства, привлекающим коллекционеров. Декоративные яйца используют для украшения ламп, кубков и много другого. А представляете, если бы в свое время страусовое яйцо показали Карлу Фаберже? После этого Виктор Вексельберг отказался бы от оптовых закупок таких шедевров в пользу розницы.

Страусиный клин

Страус — самая крупная птица в мире, но нелегкая. Какой в этом может

быть плюс? Представьте, как с наступлением осени птицы улетают на юг и внезапно вспомнившие о теплых краях страусы, дружно снявшись с вашего подворья и построившись аккуратным клином, исчезают в заоблачной высоте, обрывая вашу карьеру страусовода. Прощаясь, они курлычут в унисон журавлиным стаям, и только несколько случайно оброненных ими перьев кружат вместе с опадающей листвой.

Пока страусы не научились летать и не возникла необходимость подрезать им крылья, некоторые специалисты



считают их разведение самой рентабельной отраслью в сельском хозяйстве. В России в последнее время число страусовых ферм неуклонно растет. Это, в свою очередь, позволило страховым фирмам предлагать услуги по их страхованию, причисляя страусов к сельскохозяйственным видам животных. В отличие от страхования домашних животных, при страховании сельскохозяйственных тарифы, как правило, ниже. Стоимость страховки зависит не только от набора рисков и вида животных (африканские страусы, австралийские эму, южноамериканские нанду), но и от их возраста, условий содержания, региона. К сожалению, в последнее время в связи с угрозой птичьего гриппа стоимость страхования птиц несколько выросла. Средний тариф по страхованию птицы, в том числе и от риска зараже-

ния птичьим гриппом, сегодня составляет 8–10 % страховой суммы.

С гордо вытянутой шеей

Как отмечают сами страховые компании, наиболее частые причины гибели животных в России сегодня — болезни и пожары. Застраховаться можно не только от этого, но и от кражи, несчастного случая, взрыва, действия электрического тока, падения летательных аппаратов. Хотя страусы в обыденном представлении теплолюбивые птицы, их страхуют как от замерзания, так и от солнечного или теплового удара — по-видимому, иногда с ними случается и такое.

Если с перечисленными рисками все более-менее ясно, то такой страховой случай, как гибель от удушения, заставляет задуматься. Краса и гордость любого страуса —

его длинная шея. В африканской саванне она позволяет этой птице издали замечать врагов, например подкрадывающегося хищника. Чем пользуются зебры и антилопы, которые очень любят пастись недалеко от естественных сторожей. Но то, что в одних условиях является преимуществом, в других может стать большим минусом. Никто не проверял, сколько узлов можно завязать на страусовой шее? Возможно ни одного, но страхование риска удушения говорит о проблемах, создаваемых гипертрофией этой части тела. А в грозу? Представьте этих гордых птиц, прогуливающихся с высоко поднятыми головами. Да это же идеальные громотоводы! Не зря страусов также страхуют и от ударов молнии.

Известен несчастный случай со страусом, по которому было выплачено страховое возмещение. Любопытная птица просунула голову в дверной проем, потом чего-то испугалась и резко рванулась назад, защемив себе выю, как называли шею наши предки. Не будем гадать, что именно бедолага узрел на свою беду. Неожиданно зайдя в какой-нибудь офис, иногда можно увидеть такой «даст ист фантастиш», что если не шея, то нервная система точно пострадает.

По прочтении съест

Ко всему этому страусы любят глотать что попало. Не имея возможности за отсутствием зубов как следует пережевать пищу, они перетирают ее в желудке, используя камешки и другие твердые предметы как жернова. При этом порой в желудке у них оказывается то, что им совсем ни к чему. Во время Гражданской войны в Аскании-Нова был случай, когда птица выхватила из рукава у неосторожно подошедшего к нему красноармейца военное донесение и тут же съела. Страус, проглотивший алмаз, описан в одном из романов Жюль Верна.



Николай Кондрашкин

директор
петербургского филиала
СО «Поддержка-Гарант»

Опыт страхования страусиных ферм у нас единственный — и он отрицательный: все страусы погибли.

Занимался этим уникальным страхованием наш филиал в Кабардино-Балкарии. Страусиных птенцов наши страхователи привезли из Австралии. Как мы сейчас думаем, новоиспеченные фермеры их неправильно кормили; возможно, даже, что в корм попали какие-то вредные вещества с соседних полей.

Оплата по данному страховому случаю прошла, правда, не в полном объеме — нашлись причины для отказа в части возмещения.

Больше к «страусиному делу» мы возвращаться не планируем, не смотря на то, что в Ленобласти есть несколько действующих ферм.

Возвращаясь к началу нашего разговора, когда мы выяснили, что страусы вполне могут за себя постоять, хорошо бы вспомнить и о таком виде страхования, как страхование гражданской ответственности. Однажды страус из-за новой одежды не признал человека, ухаживающего за ним, и нанес ему серьезные побои. Если такое возможно с незадачливым страусоводом, то как пернатые гиганты могут обойтись с незнакомцем, случайно забредшим к ним? Поэтому не стоит уподобляться страусам и прятать голову в песок перед лицом этой и других перечисленных опасностей, когда на рынке страховых услуг много предложений и каждый желающий может ими воспользоваться.

Из ресниц страусов получают отличные кисточки для художников и накладные ресницы для модниц





Нина Колзвей, перевод Анны Швон

08.08.08

По всей России аншлаг в ЗАГСх. Желающих сочетаться браком в день «трех бесконечностей» в полтора-два раза больше, чем в самые «буйные» выходные. В Питере молодоженов не остановила ни «мзда» в отделах регистрации за возможность попасть в вожделенную очередь, ни то, что полсотни прошлогодних «счастливых» (а как же — 07.07.07!) браков уже распались, ни дождь, «порадовавший» новоиспеченных супругов в знаменательную пятницу. От этого ведь не застраховаться! А вот американцы свои свадьбы страхуют...

Если кто и знает цену хорошему страховому полису, так это Ромео Лавариас. Ромео — директор ведомства по управлению чрезвычайными ситуациями. Иногда кажется, что все катастрофы, с которыми ему приходится иметь дело, распространяются и на

чай, если жених или невеста изменят свое решение и откажутся от свадьбы. Зачастую такой полис покупают родители невесты. Что ж, можно понять отца, который только что заплатил за свадьбу дочери 50 тыс. долларов и рискует потерять эти деньги.

Питерские молодожены 08.08.08 попали под дождь. А будь они американцами, могли бы от этого застраховаться

его жизнь. Поэтому когда он и его невеста Стефани Голдштейн решили устроить свадьбу в июле (в сезон ураганов), решение о страховании этого мероприятия было принято без колебаний.

«Подготовка нашего города (Чикаго) к стихийным бедствиям — моя профессиональная задача. И я не понаслышке знаю, как часто в июле случаются ураганы. Например, в 2005 году наш город сильно пострадал от урагана Вилма.

После урагана Катрина Дженни Келлер, которая занимается планированием и проведением свадеб, настаивает на том, чтобы ее клиенты приобрели страховую полис. «Природа непредсказуема, поэтому лучше подготовиться заранее, — считает г-жа Келлер, — Хотя обычно после крупных природных катастроф интерес к страхованию свадеб резко возрастает, а потом идет на спад — как только люди вновь успокоятся.

Безусловно, решение о страховании принимается сугубо индивидуально. По статистике, свадебные расходы в США составляют в среднем 27 тыс. долларов — сумма немаленькая, сравнимая со стоимостью дорогого автомобиля. Но ведь не будете же вы покупать новую машину, не застраховав ее? Впрочем, если молодожены любят риск...

Можно приобрести страховую полис даже на тот слу-

В зависимости от страховой компании и покрытия стоимость свадебного страхового полиса варьирует от 100 до 1000 долларов. Ромео и Стефани, чьи расходы на свадьбу составили 75 тыс. долларов, полис обошелся в 565 «зеленых».

Обычно страхование свадеб возмещает издержки в следующих ситуациях:

- при переносе или отмене торжества из-за погодных условий;
- при неявке, болезни или травме главных участников торжества;
- при изменении места проведения торжества ввиду непредвиденных обстоятельств.

Кроме того, полис может покрывать:

- финансовые убытки в случае неожиданного вызова молодоженов на военную службу (если жених/невеста являются действующими военнослужащими);
- свадебные платья и костюмы (если они будут испорчены);
- подарки (в случае кражи, утери или повреждения);
- медицинское страхование (если кому-то из гостей станет плохо во время торжества);
- медовый месяц (в случае болезни одного из молодоженов, плохой погоды и прочих непредвиденных обстоятельств).

Несчастливый случай

Страхование от несчастного случая по-прежнему остается в числе потенциально перспективных видов. Наиболее привычными стали медицинские страховки для выезжающих за рубеж, которые предусматривают организацию и оказание медицинской помощи в другой стране, например, при травме. Тогда как полис от несчастных случаев предполагает денежную выплату при наступлении страховых событий: травмы, отравления, постоянной или временной утраты трудоспособности и иных.

«В силу традиционных причин в России почему-то любят больше имущество, чем жизнь и здоровье», — отметил заместитель директора филиала одной из московских компаний Сергей Лысенко. При этом недооцененный вид страхования имеет перспективы развития. Причина тому — ряд процедур, которые предусматривают страхование от несчастного случая как обязательное сопровождение. Прежде всего это получение кредита — на покупку автомобиля, потребительские нужды, приобретение конкретных объектов движимого и недвижимого имущества.

«Говорить о том, что люди вообще не боятся от несчастного случая, нельзя», — утверждает директор центра личного страхования Ольга Спиридонова. По ее данным, за несколько лет рынок вырос в разы. Если в 2003 году сборы компании по данному виду страхования составляли ежемесячно примерно 100 тыс. рублей, то сейчас они достигают 10 млн рублей. Кроме того, страхователи предпочитают покупать полисы на более серьезные суммы. Пять лет назад страховые суммы по несчастному случаю, как правило, не превышали 10–15 тыс. рублей. Сегодня предприятия страхуют своих сотрудников на суммы от 100 тыс. до одного миллиона рублей.

Спорт без страховки

Спорт в России сегодня развивается семимильными шагами, при этом страхова-



нию спортсменов от несчастных случаев законодатели не уделяют должного внимания. В федеральном законе о физической культуре и спорте в РФ страхование спортсменов упоминается одной строчкой. «Да, члены различных сборных России страховаться должны, но по какому принципу — непонятно: не прописан ни механизм, ни обязательность этого мероприятия, ни финансовые потоки», — сетует начальник отдела страхования от несчастного случая СК «ПК-

Гарант» Михаил Шнейдерман. Странно, почему людям, приносящим славу России, не могут предоставить соответствующую страховую защиту, посредством которой они могли бы обеспечить себе достойную жизнь, оставив спорт.

Аналогичная ситуация и с инкассаторскими службами и частными охранными предприятиями. На законодательном уровне обязать страховать их работников никто не может. Лишь некоторые банки, действуя по внутренним

инструкциям, страхуют своих сотрудников от несчастных случаев. Правда, суммы страхового покрытия невелики. И это притом что каждый месяц несколько инкассаторов получают огнестрельные ранения.

«Таким образом, государство должно проявить волю к тому, чтобы встать на защиту их жизней посредством реализации неких обязательных видов страхования, которые были бы социально оправданы», — считает преподаватель

отделения страхового права Санкт-Петербургского института управления и права Сергей Краснов.

Забота о коллективе

Из 13 видов страхования от несчастного случая популярностью сегодня пользуются от силы три, говорят страховщики. «Наиболее востребовано коллективное страхование от несчастного случая сотрудников предприятия, где имеется хоть какая-то повышенная опасность, — строителей, сталепрокатчиков, участников экспедиций», — отмечает директор по маркетингу СГ «АСК» Татьяна Долинина. По словам Ольги Спиридоновой, многие предприятия стали страховать своих сотрудников на 24 часа, а не только на рабочее время в связи с изменениями в Налоговом кодексе РФ, которые вступили в силу 1 января 2008 года: «Согласно им, всю уплаченную премию можно отнести на затраты, тогда как ранее это позволялось только в отношении времени, которое сотрудник компании проводит на работе». Кроме того, вырос и размер страховой премии: если раньше она составляла 10 тыс. рублей и полагалась на одного застрахованного, то с 1 января 2008 года — 15 тыс. рублей, при этом страхователь может распределить ее на всех застрахованных пропорционально.

А страховой эксперт Юрий Сардачук приобретение корпоративными клиентами таких страховых полисов объясняет оптимизацией налогообложения, а не проявлением альтруизма или заботы о сотрудниках с целью увеличения мотивации: «Однако борьба государства со «схематехникой» в страховании приносит свои плоды — по наиболее оптимистичным оценкам, доля схем в портфелях страховщиков снизилась до 5%».

«Все большей популярностью пользуется программа от несчастного случая для

топ-менеджеров с покрытием рисков: стойкая нетрудоспособность (инвалидность) либо смерть в результате несчастного случая с увеличенной против обычной страховой суммой, как правило, сопоставимой с 5–10-летним окладом», — добавляет заместитель директора питерской страховой компании Юлия Николаева. Это связано с тем, что топ-менеджеры обычно имеют полисы ДМС, и их устраивает комплексное предложение (с учетом имеющегося полиса ДМС) по страхованию от несчастного случая.

ОСАГО + НС = ?

За последний год в ДТП погибло около 40 тысяч пешеходов. Страховщики, учитывая ежегодную удручающую статистику, вывели на рынок продукт по страхованию от несчастного случая в ДТП, который действует на территории мира 24 часа в сутки. Правда, спросом такое страхование пока пользуется небольшим. Эксперты связывают это с менталитетом человека, который в первую очередь побежит страховать свой автомобиль, а потом уже задумается о собственной жизни. А если автомобиля нет — то не задумается вообще. При всем при том страховать себя от несчастного случая совсем не дорого. Если минимальный тариф по каско составляет 7% от страховой суммы, то при защите от несчастного случая в ДТП — 0,4%.

Страховая защита от несчастного случая в ДТП существует не только для пешеходов, но и для водителей. Как правило, страховщики продают ее вместе с полисом ОСАГО. «Ведь если в ДТП виновен автовладелец и при этом он серьезно пострадал, никакие выплаты по ОСАГО ему не светят», — комментирует Татьяна Долинина.

Кроме того, по словам Михаила Шнейдермана, активно продаются и полисы страхования от несчастных случаев, которые привязаны не к определенному водителю, а к

определенному транспортному средству: «Страховка действует на всех, кто находился в салоне во время ДТП, и неважно, привязан сидевший за рулем водитель к данному автомобилю или нет».

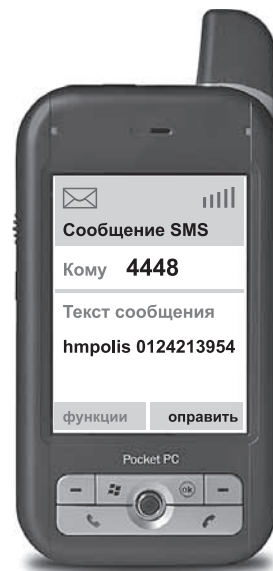
Принудительная ипотека

«Сегодня при заключении ипотечных сделок банки вменяют клиентам страховать свою жизнь и здоровье от несчастного случая и болезней», — напоминает Сергей Лысенко. При этом обязать его страховать жизнь и здоровье банк не вправе.

Сами заемщики пока еще не понимают реальную необходимость страхования. Ведь при потере трудоспособности никто не освободит их от выплат — по кредитному договору взносы должны поступать без задержек. А в случае кончины заемщика весь груз

ответственности по ипотечному кредиту ляжет на плечи семьи. «Россиянам был дан инструмент для приобретения недвижимости в ситуации неоправданно высоких цен, но правила работы с ним не объяснили, — рассуждает Юрий Сардачук. — А ведь это очень ответственный шаг — связывание себя материальными обязательствами на долгие годы, а в некоторых случаях и десятилетия. Банки заполнили этот пробел в принудительном порядке, но как будет развиваться ситуация дальше, пока непонятно».

Материал подготовлен по итогам пресс-конференции за круглым столом «Страхование от несчастного случая: тенденции спроса и новые продукты», организованной агентством по связям со СМИ и PR в области страхования Shadursky Promotion



**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**



Марья Соломатова

Особа повышенного внимания

Эксперт рубрики



Наталья Шумилова
генеральный директор
СЗАО «Медэкспресс»



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

За образование сейчас приходится платить. В основном. И обходится обучение весьма недешево. Но ребята справляются. Учатся, работают, подрабатывают. Привычный образ вечно голодного тощего очкарика постепенно сменяется другим — достаточно взглянуть на ряды отнюдь не преподавательских иномарок, выстроившихся вдоль зданий некоторых вузов. Студенты перестали считаться неплатежеспособными, о чем говорит и появление страховых программ для этой группы населения.

Учеба под прикрытием

Страховать студентам не предлагают разве что двойки — неуспеваемость как раз входит в список исключений при страховании платы за обучение, предлагаемом некоторыми компаниями. Такие

программы рассчитаны не только на самих студентов, но и на их родителей и других лиц, оплачивающих обучение подопечных на коммерческой основе. Страхователем бывает и учебное заведение. Страховая сумма может равняться плате за год или за весь срок

обучения в вузе. Покрываются риски, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью студента, его родителей или третьих лиц, которые содержат учащегося. Страховым случаем считается смерть или другое событие, за исключением неуспеваемости, в ре-

Программа страхования для иностранных студентов, выезжающих на учебу в Россию, включает в себя оказание и оплату медицинской помощи и медикаментов, выписанных лечащим врачом; оплату расходов на стационарное лечение, в том числе экстренной хирургической помощи; организацию и оплату медицинской транспортировки, в том числе и в страну постоянного проживания; оплату перевозки тела на родину в случае смерти и досрочного возвращения в экстренной ситуации; предоставление административной помощи. На год такой полис стоит около 130 долларов США, на девять месяцев — 100 долларов, на полгода — 75. Лимит страхового покрытия — 25 000 долларов США.

в результате которого студент прекратил обучение или взял академический отпуск. При коллективном страховании, например, инициированным ректоратом, страховой взнос составит 2–5 % от стоимости обучения. На последних курсах тариф может быть ниже. Страховые компании, предлагающие этот продукт, счи-

распространение, и тотальное страхование образовательных кредитов вызывает массу нареканий. Однако обучение в российских вузах стоит не так дорого, как в европейских, значит, и цена полиса будет не такой высокой, и, возможно, у нас страхование учебных кредитов будет восприниматься как благо.

и услугу репатриации для иногородних и иностранных учащихся.

Программы для студентов бывают индивидуальные и корпоративные, последние на данный момент популярнее — вузы начинают заботиться о здоровье учащихся. Иногда плата за страхование уже входит в стоимость обучения.

Многие вузы заключают договоры со страховыми компаниями на добровольное медицинское страхование как студентов, так и профессорско-преподавательского состава. Санкт-Петербургский госу-



Елена Корнелюк

заместитель директора по личным видам страхования СК «Медэкспресс»

Страхование студентов является интересным направлением для нашей компании, поскольку студенты — это, как правило, молодые люди, у которых редко встречаются хронические заболевания. А мода на здоровый образ жизни заставляет их все больше следить за своим здоровьем. Наиболее популярны у студентов на сегодняшний день три вида страхования:

- страхование экстренных медицинских расходов. Этот вид предназначен в основном для студентов, которые приезжают на учебу в Санкт-Петербург из других районов России и других государств. Он включает экстренную помощь — амбулаторную, стационарную и стоматологическую, а также эвакуацию и репатриацию застрахованного;
- классическое страхование от несчастного случая, которое предполагает финансовые компенсации в случае травмы, инвалидности или смерти;
- добровольное медицинское страхование. В зависимости от потребностей клиента предлагаются различные программы, которые позволяют получать высококачественную медицинскую помощь в лучших клиниках Северо-Западного региона РФ.

При страховании студентов инициаторами выступают сами студенты либо их родители, но также в нашей практике есть случаи, когда администрации вузов страхуют группы студентов.

Студенты перестали считаться неплатежеспособными, о чем говорит и появление страховых программ для этой группы населения

тают, что страхование платы за обучение способствует укреплению имиджа вуза и уменьшению отсева студентов.

К финансовому блоку относятся и страхование учебных кредитов, появления которого в портфеле страховщиков осталось ждать не так уж долго. Впрочем, в Европе этот продукт уже получил широкое

Медицина для студента

Многие компании предлагают специальное, студенческое ДМС и страхование от несчастного случая, причем это могут быть как отдельные страховые продукты, так и комплексные программы по всем рискам. Комплексные включают, как правило,

дарственный университет заключил такой договор с петербургским филиалом ОСАО «Россия», чтобы застрахованные студенты и преподаватели могли получать медицинские услуги высокого качества сверх установленных программами ОМС.

Кроме администрации вуза, инициативу по части страхования могут проявить студенческие профсоюзы. Профсоюз студентов Политехнического университета, например, страхует своих членов от несчастного случая в СК «Русский мир», причем на страхование идет часть профсоюзных взносов. Для многих учащихся это дополнительный мотив для вступления в профсоюз.

Программы добровольного медицинского страхования для студентов нередко предлагаются на 10 месяцев — с 1 сентября по 30 июня, то есть как раз на учебный год. Есть также трехмесячные и полугодовые «абонементы» в поликлинику. Такой полис может быть в двух вариантах, отличающихся ценой: в один входит только скорая помощь, в другой — неотложная и экстренная стационарная медицинская помощь при травмах,





Михаил Шнейдерман

начальник отдела страхования от несчастного случая Санкт-Петербургского филиала СК «РК-Гарант»

В Москве у нас уже запущена комплексная программа страхования студентов.

Она состоит из трех частей: добровольное медицинское страхование, страхование от несчастного случая и репатриация, если студенты иногородние иностранные. Скоро запустим эту программу и в Санкт-Петербурге, сейчас как раз ищем подходящую клинику.

Это продукт для корпоративных продаж, под заказ вуза, который определяет максимальную страховую сумму и географический принцип. Последний очень важен, ведь клиника должна не только быть недорогой, но еще и располагаться недалеко от учебного заведения или общежития — на другой конец города, особенно мегаполиса, ездить никто не захочет.

Индивидуально по этой программе мы студентов не страхуем, потому как русский человек полис ДМС покупать не пойдет, если нет проблем со здоровьем, а значит, выплаты по проданному полису намного превысят страховую премию. А при обслуживании большого количества клиентов есть элемент риска — один обратится к врачу пять раз в год, а другой ни разу, то есть реализуется главный принцип корпоративного ДМС: «здоровый платит за больного». В целом страхование студентов можно считать перспективным направлением.

ожогах, отравлении или внезапном заболевании, таком как острый инфаркт миокарда, острое нарушение мозгового кровообращения, хирургическая патология органов брюшной полости и внематочная беременность.

При заполнении заявки на получение полиса ДМС студенту нужно указать в числе прочего, есть ли у него серьезные или хронические заболевания — злокачественные опухоли, туберкулез, бронхиальная астма, гипертония, мочекаменная болезнь, диабет, болезни крови и сердца. Естественно, наличие таковых повысит цену полиса многократно или вообще станет поводом для отказа в страховании. Но обычно молодые люди еще не накопили болячек.

Индивидуальные полисы, особенно от несчастного случая, приобретают обычно молодые люди, увлекающие-

ся экстремальными видами спорта, или автолюбители.

Учитывая, что многие студенты учатся платно, а работать и хорошо зарабатывать начинают уже с третьего курса, неплатежеспособными их назвать сложно. Однако тратить часть зарплаты на страхование молодые люди, у которых еще нет проблем со здоровьем, обыкновенно не считают необходимым. Поэтому популярным у этой социальной группы становится страхование от несчастного случая, а не ДМС, — ведь, в отличие от хронических заболеваний, дающих о себе знать в основном зрелом возрасте, перелом может случиться с каждым. К тому же, оплата дней вынужденной нетрудоспособности по полису страхования от несчастного случая юных карьеристов привлекает больше, чем комфортное лечение по полису ДМС.



ГОРОДСКАЯ СТРАХОВАЯ МЕДИЦИНСКАЯ КОМПАНИЯ

191025, Санкт-Петербург, Кузнечный пер., д.2-4

Заключение договоров ОМС
тел.: **572-30-30** (многоканальный)
факс: **572-19-51**

Заключение договоров ДМС
тел.: **572-21-67**
факс: **312-81-54**

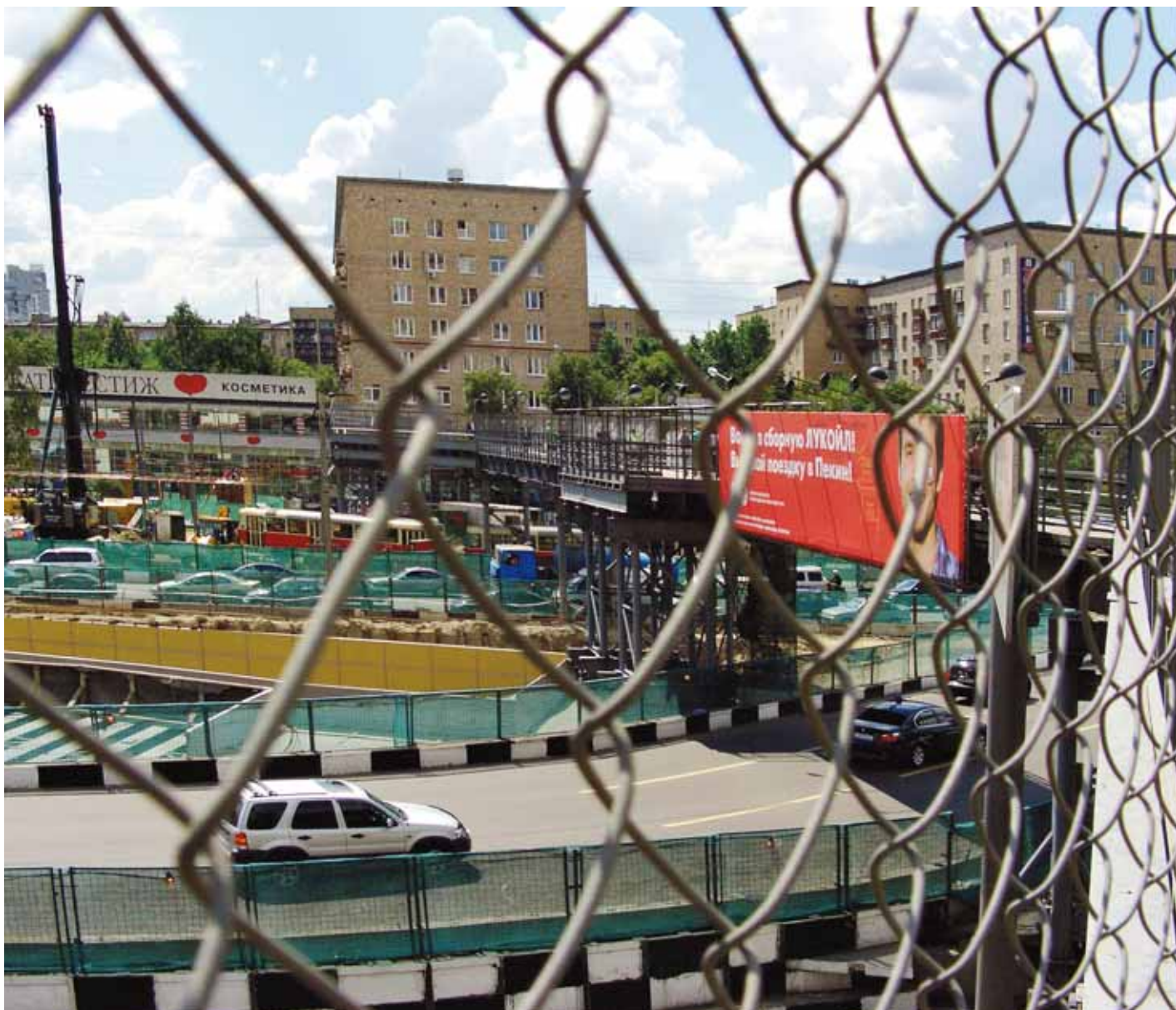
Юрисконсульт
тел.: **312-22-40**

E-mail: mail@gsmk.ru
www.gsmk.ru



Реклама

Доверьте свое здоровье профессионалам!



Алексей Крылов

Строителям дали волю

Принятые 2 июня поправки в Градостроительный кодекс, касающиеся механизмов создания саморегулируемых организаций (СРО) в строительной отрасли, базируются на принципе добровольности. Пока к российским строителям не предъявляется никаких обязательных требований по обеспечению безопасности на объектах. В том числе, кодекс не требует от них обязательного страхования ответственности. Правда, участники рынка — и строители, и страховщики — намерены совместно бороться за его введение.

Перспективы развития страхования строительного риска (СМР) и гражданской ответственности строителей эксперты напрямую связывают с двумя факторами: созданием в России СРО и разработкой единых национальных стандартов в сфере строительства.

Просьбы по безопасности

Напомним, что 2 июля 2008 года Госдума РФ приняла в третьем чтении проект поправок в Градостроительный кодекс, касающихся саморегулирования в строительстве.

История внесения этих поправок тянется с 2002 года,

когда был принят закон о техническом регулировании. Без него, в свою очередь, нельзя было рассматривать вопросы отраслевого саморегулирования.

Закон о техрегулировании установил необходимые нормативные документы, которые определяют порядок ведения

строительства. Первое место в этом списке занимают технические регламенты, которые содержат обязательные для исполнения требования по безопасности, и документы по стандартизации (национальные стандарты, стандарты организаций и правила по стандартизации).

«В России сегодня не существует ни одного регламента, устанавливающего требования к безопасности в строительстве. Все нормы носят добровольно-рекомендательный характер, что недопустимо», — заявляет руководитель Управления саморегулирования Союза строительных организаций и объединений Сергей Фролов.

Реализацию закона о техническом регулировании г-н Фролов называет «интересной»: при его введении в действие в 2003 году законодателям должны были определить, что такое технические регламенты (требования, обязательные для исполнения) и национальные стандарты (добровольные требования).

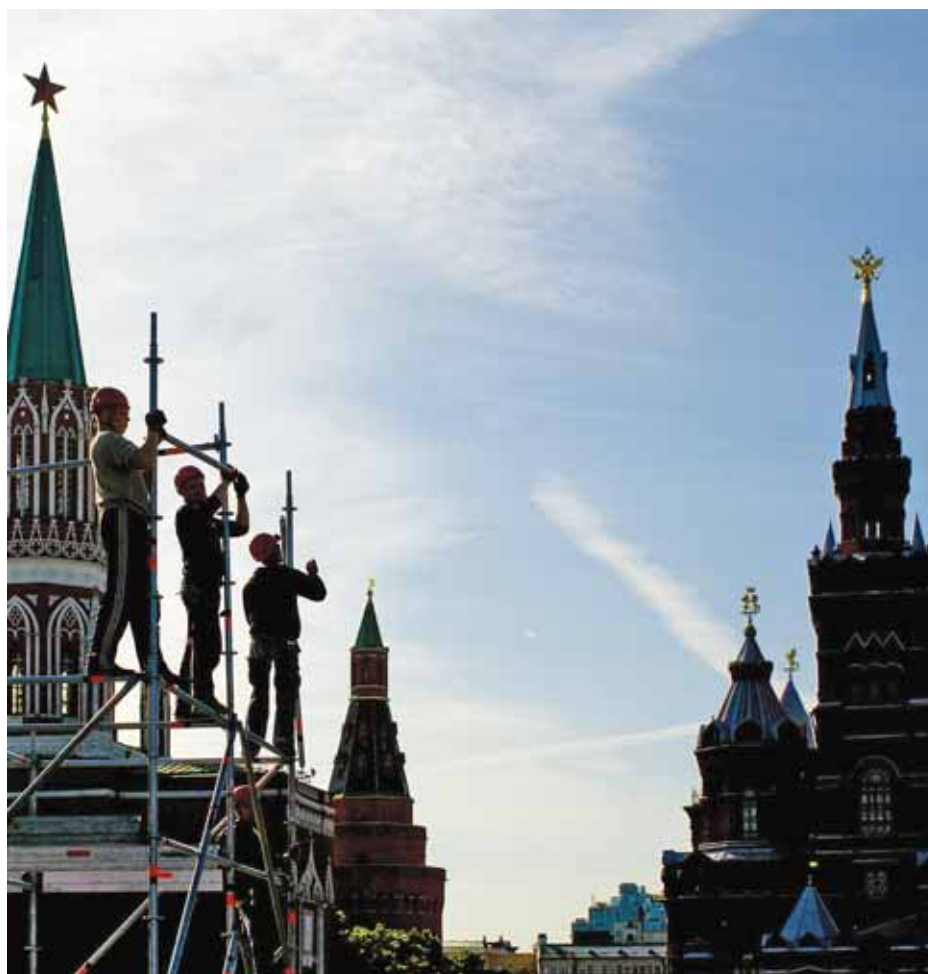
27 июня 2003 года Госстандарт РФ издал постановление, согласно которому национальными стали считать прежние государственные и негосударственные стандарты.

«Таким образом обязательным требованиям госстандартов придали статус добровольных, — недоумевает Сергей Фролов. — Это породило недоразумения с нашими юридическими службами, которые не признают иного понимания слова «добровольные», кроме: «хочу — делаю, не хочу — не делаю».

Эксперт предупреждает: теперь, если какой-либо объект обвалится из-за несоблюдения СНиПов, то любой грамотный юрист запросто оправдает любую строительную компанию, потому что следование СНиПам носит добровольный характер — хотя минимально необходимые требования по безопасности, содержащиеся в них, по определению никак не должны соблюдаться по желанию.

Добровольность страхования

В 2004 году был принят в первом чтении закон о СРО, который после этого надолго «завис» в Госдуме и только 1 декабря 2007 года утверж-



ден в третьем чтении. В нем, в том числе, установлены и требования по обеспечению материальной ответственности строительных организаций.

25 июня 2008 года приняли поправки к закону о СРО, предусматривающие обязательное страхование гражданской ответственности (ГО) строителей вследствие причинения вреда в результате нарушений в ходе строительства. Но уже 2 июля их отменили: страхованию вновь был придан добровольный статус.

В обеспечении финансовой ответственности строителей упор был сделан на создание компенсационных фондов. Для членов проектных и изыскательских СРО установлена сумма взноса в этот фонд — 500 тыс. рублей. При заключении договора добровольного страхования ГО взнос разрешается уменьшить до 150 тыс. рублей. Что каса-

ется саморегулируемых строительных компаний, то их взнос в компенсационный фонд — один миллион рублей, а при страховании ГО он уменьшается до 500 тыс. рублей.

(По новым правилам, СРО в области строительства могут создать не менее 100 компаний, а в области инженерных изысканий и проектирования — не менее 50 компаний.)

Андеррайтер по имущественному страхованию Дмитрий Рожков предупреждает: «Закон предусматривает, что до 1 января 2009 года Правительство РФ должно внести в Думу проект, определяющий порядок и условия страхования ГО. Таким образом, обязательное страхование ГО еще может стать условием вступления в СРО — несмотря на то что поправки, принятые недавно, отменяют его под предлогом, что оно мо-

Борис Лысич

начальник административно-организационного управления СРО «Строительно-промышленный комплекс Санкт-Петербурга»

Более всего строительные организации нуждаются в техническом законодательстве и единых национальных стандартах. Это самые главные нормативы при образовании СРО, потому что ответственности за качество строительства с нас никто не снял, а самая высокая ответственность — это самоответственность.

жет привести к удорожанию строительства».

При этом, по словам Дмитрия Рожкова, за обязательное страхование строительных рисков выступают как страховщики, так и сами строители.

Это подтверждает и председатель координационного совета по организации деятельности по страхованию строительных рисков и ответственности Анатолий Кузнецов. По его словам, в апреле этого года страховщики подписали меморандум со всеми строительными союзами и ассоциациями о взаимопонимании и сотрудничестве при организации страхового обеспечения. При этом в строительстве было единогласно решено использовать проверенные наработанные виды страхования — страхование строительных рисков и гражданской ответственности.

«Но последние поправки в Градостроительный кодекс предусматривают иную трактовку, — предупреждает Анатолий Кузнецов. — Там говорится о «страховании ответственности, наступающей в случае причинения вреда вследствие недостатков работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства». Это практически новый вид страхования. Не надо его путать с обычным страховани-

ем ГО перед третьими лицами, которым уже сейчас готовы заниматься все страховые компании».

По мнению Анатолия Кузнецова, с новой формулировкой страховщикам еще предстоит разбираться.

Строители вникают в терминологию

Кроме того, г-н Кузнецов констатирует, что строители до сих пор не понимают, какие риски покрываются при страховании ГО: «Они думают, что по этому виду будет компенсироваться все. Мы говорим: «Нет! Строительные риски при страховании ответственности не покрываются. Если объект обрушится, то имущественные потери будут за вами!» Государство же озбочено только страхованием ответственности».

Со сказанным отчасти согласилась и замгендиректора по страхованию Наталья Воевода: «К сожалению, сами строители относятся к страхованию подозрительно и редко страхуют свои риски».

Эксперт предполагает, что с введением СРО,

когда страхование все-таки станет добровольно-принудительным, строители будут заинтересованы страховать и риски, и ответственность.

По оценкам Натальи Воеводы, у рынка страхования строительного-монтажных рисков есть перспективы: «В последний год ситуация заметно изменилась. Стали чаще страховать и строительного-монтажные риски, и объекты, и материалы, и перевозки. Например, в нашей компании показатели выросли в три раза».

Анатолий Кузнецов также рассчитывает, что, «скорее всего, строительное сообщество будет готово минимизировать свои риски через страхование, так как при этом на взнос в СРО можно будет сэкономить 500 тыс. рублей».

Таковы же надежды Дмитрия Рожкова. Сравнив условия выдачи банковской гарантии строителям с условиями страхования их ответственности, эксперт пришел к выводу, что страхование обойдется строителям в два-три раза дешевле.



Сергей Фролов

руководитель Управления саморегулирования Союза строительных организаций и объединений

В новом законопроекте страхование ГО переведено в разряд добровольного. Все СРО могут создавать компенсационные фонды. Для проектировщиков и изыскателей взнос составит 500 тыс. рублей с каждого (а при страховании гражданской ответственности он уменьшается до 150 тыс. рублей); для строительных компаний взнос в фонд — один миллион рублей, но при страховании ГО он уменьшается до 300 тыс. рублей. Это приемлемые варианты.



Денис Горюлев

доцент кафедры страхования СПбГУЭФ

Сейчас на рынке такая множественность рисков и такая малая востребованность страховых продуктов, что говорит о слаженной и эффективной работе страховщиков и строителей преждевременно. Происходит перенос ответственности с плеч государства на плечи страховщиков — а при существующей значительной недокапитализации страхового рынка все средства будут уходить на Запад через систему перестрахования.

Выходом из данной ситуации я вижу создание на базе СРО системы страховой защиты путем формирования обществ взаимного страхования с последующим перестрахованием этих рисков на основе эксцедента убыточности.





Анна Швон

На Руси-матушке

Появившееся еще в глубокой древности, к IX–X векам страхование начинает отходить от примитивных форм. Оно активно развивается в большинстве стран. Но на Руси, в отличие от других государств, где уже практиковалось создание страховых фондов на основе предварительных взносов, еще было распространено возмещение будущих убытков путем распределения их между участниками.

Этот принцип нашел свое отражение в древнейшем памятнике славянского права — «Русской правде». Дата создания этого свода законов достоверно неизвестна — некоторые ученые даже относят его к VII веку, хотя, скорее всего, он появился гораздо позже. В «Русской правде» среди прочего прописано, в каких случаях община должна возмещать материальный урон.

Так, например, в документе говорится: «Если кто убьет княжеского мужа, совершив на

него нападение, и убийца не будет пойман, то платит за него 80 гривен та округа, где найден убитый. Если же убит простой человек, то округа платит 40 гривен. Если убийство совершено не умышленно, а в ссоре или на пиру при людях, то убийца выплачивает виру (денежный штраф. — *Примеч. авт.*) также с помощью округи». Восьмая же статья гласит: «Если кто откажется от участия в уплате дикой (подушной. — *Примеч. авт.*) виру, тому округа не помогает в уплате за него самого и он сам за себя тогда платит».

Эти положения являются прототипом страхования гражданской ответственности: вира выплачивается лишь за тех, кто является членами страхового общества.

После свержения монголо-татарского ига деятельность страховых обществ расширилась. Население юга страны продолжало жить в страхе перед набегами, во время которых татары захватыва-

ли пленников и продавали их в рабство. Поэтому в 1551 году, согласно «Стоглаву» (сборнику решений Стоглавого собора), был создан специальный фонд, который предназначался для выкупа пленных. Деньги для него собирались силами общины, причем на уравнильных началах, и поступали в царскую казну: «Сколько годом того

пленного окупу из царевой казны разойдется — и то раскинути на сохи (податная единица) по всей земле: чей кто ни буди — всем равно». В 1649 году это положение «Стоглава» было несколько дополнено в Соборном уложении — взносы в фонд стали дифференцированными

и зависели от социального положения плательщика. Историки считают, что, несмотря на налоговую форму финансирования выкупа, этот эпизод можно считать зарождением обязательного государственного страхования в России, так как присутствовали все его необходимые элементы: страховой фонд, из которого выдавались

наступления страхового события. Исторически взаимное страхование предусматривало натуральный вид распределения ущерба среди членов общины. И только по мере развития товарно-денежных отношений натуральное возмещение ущерба уступало место денежному. Несмотря на примитивность страховой защиты, это все-таки было уже

После свержения монголо-татарского ига деятельность страховых обществ расширилась. Население юга страны продолжало жить в страхе перед набегами. Поэтому в 1551 году был создан специальный фонд для выкупа пленных.

твердые страховые суммы, и обязательные ежегодные платежи, образующие его.

Таким образом, можно сказать, что в период зарождения феодального общества на Руси основной формой страхования была страховая взаимопомощь. Поначалу страховые взносы вносились после

страхование, а не просто взаимопомощь. В дальнейшем, с изменением общественных отношений, формы и виды страховой взаимопомощи дифференцировались. Произошел переход от последующего распределения убытка к регулярным страховым платежам.





Виктор Петров, по материалам Forbes

Крутогор, дубоверт, etc.

Журнал «Форбс» опубликовал свой очередной список миллиардеров за 2008 год. Всего, по данным этого издания, на Земле 1125 человек, личное состояние которых превышает один миллиард долларов. Фигур, так или иначе связанных со страхованием, в этом перечне оказалось 11. Есть среди них и наши соотечественники. Обо всех по порядку, согласно номерам в списке.



Петр Келлнер

член совета директоров Generali, совладелец Česká pojišťovna и První privatizační fond



Эннио Дорис

владелец и руководитель Mediolanum SpA



Данил Хачатуров

мажоритарный акционер «Росгосстраха»



Рольф Герлинг

основатель Gerling Academy for Risk Research

Под номером 91 значится чешский магнат Петр Келлнер (Petr Kellner) с капиталом 9,3 млрд долларов. Молод, 43 года, имеет четверых детей. Келлнер принадлежит к поколению нуворишей, сделавших себя сами. После окончания в 1986 году Пражского института экономики работал в компании, занимавшейся импортом в страну копировальных аппаратов Ricoh. Во время ваучерной приватизации в Чехии в 1991 году организовал вместе с еще двумя сотрудниками инвестиционный фонд PPF (První privatizační fond). В 1995 году PPF купил 20 % Česká pojišťovna — крупнейшего страхового общества Чехии, затем неоднократно увеличивал свою долю. А сам Келлнер стал почти единоличным держателем акций PPF. В 2007 году Келлнер продал 51 % PPF итальянскому страховщику Assicurazioni Generali за 1,1 млрд долларов, получив в обмен место в совете директоров Generali. PPF принадлежит, помимо всего прочего, 38 % «Ингосстраха».

Позицию номер 573 занимает обладатель 2,1 млрд долларов 67-летний Эннио Дорис (Ennio Doris). Давний друг и соратник Сильвио Берлускони, Дорис организовал с ним в 1982 году компанию Mediolanum SpA, которой до сих пор руководит. Помимо собственно страхования Mediolanum занимается управлением активами, являясь инвестиционным банком в американском понимании. Дорис женат, имеет двоих детей. Увлекается велоспортом.

На строчке номер 605 сразу трое с одинаковым капиталом — 2,0 млрд долларов.

Данил Хачатуров, 36 лет, пришел в страховой бизнес из нефтяного. Будучи соратником Михаила Гуцериева, работал в Бин-банке и компании «Славнефть», в 2002 году переключился на «Росгосстрах» и быстро довел свою долю до уровня мажоритарного акционера. Компания все еще непубличная и только планирует выходить на IPO, блок-пакет принадлежит государству. Нужно отметить, что на половину принадлежащих Хачатурову акций претендует его жена в ходе бракоразводного процесса.

Рольф Герлинг (Rolf Gerling), 53 года, унаследовал бизнес от своего отца, а тот — от дедушки Рольфа. До последнего времени Gerling Konzern был единственной частной страховой фирмой действительно мирового масштаба. В 2005 году Герлинг продал семейный бизнес немецкой Talanx Group за 1,6 млрд долларов и отошел от активной деятельности. В настоящее время занимается в созданном им Gerling Academy for Risk Research проблемами окружающей среды. Рольф Герлинг известен как крупный исследователь отрасли, автор книг по теории перестрахования.

Южноафриканец Дональд Гордон (Donald Gordon), 77 лет. В далеком 1958 году Гордон организовал на родине страховое общество Liberty Life, которое со временем стало крупнейшим страховщи-



ком ЮАР. В 1999 году, продав бизнес, он перебрался в Англию, где создал крупную сеть гипермаркетов Liberty International. На сегодняшний день на пенсии, хотя все еще владеет 20 % акций Liberty. Дональд Гордон отмечен за большие меценатские суммы на поддержание английского искусства.

А 652-й в списке — Морис Гринберг (Maurice Greenberg) — самая противоречивая и колоритная фигура. Морис, по прозвищу «Хенк», родился в 1925 году, участвовал во Второй мировой войне, а затем в Корейской. В 1962 году Гринберг был назначен главой убыточного нью-йоркского отделения AIG ее основателем — К. В. Старром (Cornelius Vander Starr), который в 1968 году объявил его своим преемником. Гринберг — друг Генри Киссенджера, входит во влиятельный Совет по внешней политике. Поговаривали, что администрация президента Рейгана рассматривала его кандидатуру на пост директора ЦРУ, однако он отказался. Женат, имеет четырех отпрысков. Вместе с сыновьями Джефри и Эваном Гринберг контролирует через разные компании существенную долю страхового рынка США. В 2005 году Морис Гринберг был вынужден покинуть пост председателя AIG под давлением нью-йоркского прокурора Э. Спитцера (Eliot Spitzer), который обвинил AIG в «мошенническом способе ведения бизнеса, подтасовке бухгалтерских документов, на-

рушении стандартов, принятых в регулировании страхового бизнеса». Позднее, после уплаты многомиллиардных штрафов, большинство обвинений с компании было снято. До сих пор Гринберг владеет значительной частью акционерного капитала AIG.

Положение под номером 758 по-братски поделили имеющие по 1,5 млрд долларов Саркисовы — 48-летний Сергей и 39-летний Николай. Сергей Саркисов начал свою карьеру в 1980-х в еще советском «Ингосстрахе», в 1991 году организовал собственную фирму «РЕСО-Гарантия». Обогает автогонки. Николай Саркисов занимался в начале 90-х экспортом металлов, затем присоединился к фирме брата. В декабре братья продали 37-процентный пай компании французской группе AXA за 1,2 млрд, что явилось рекордной суммой поглощения, уплаченной за российскую страховую компанию.

Номер 843 — за 61-летним бразильцем Жайме Гарфинкелем (Jaime Garfinkel) с капиталом 1,4 млрд долларов. Гарфинкел — это Porto Seguro, крупнейший автостраховщик на рынке Бразилии. Богатство его имеет наследственную природу: семья Гарфинкелей купила Porto Seguro в 1972 году, сам он заменил отца на президентском посту в 2004 году.

Гарфинкел женат, имеет двоих детей. Он принимает большое участие в поддержке детей из бедных семей, сирот из кварталов фавелл в окрестностях Сан-Паулу.

Строчка поблизости, с номером 847, и близкий по размеру капитал принадлежат американцу Артуру Вильямсу-младшему. (Arthur L. Williams, Jr.) 66 лет. В 1967 году Арт Вильямс, бывший университетский тренер по американскому футболу, стал приторговывать страховыми полисами в качестве дополнительного заработка. В 1977 году он организовал совместно с еще 87 страховыми агентами A. L. Williams & Associates. Дело пошло споро, Арт Вильямс революционизировал торговлю полисами жизни, введя в широкий оборот практику срочного страхования жизни. В 1989 году продал компанию Primerica Corporation. На сегодняшний день Вильямс пенсионер; осуществляет большие спонсорские взносы в Евангелическую церковь.

Номер 962 — Джордж Джозеф (George Joseph), 86 лет, с капиталом 1,2 млрд долларов, основатель компании Mercury Insurance Group. Джозеф был пилотом бомбардировщика в годы Второй мировой войны. Сын ливанского ресторатора, он закончил с отличием Гарвард, физико-математическое отделение. В 1949 году поступил статистиком в страховое общество Occidental Life. По ночам подрабатывал страховым агентом, продавая полисы. Основал Mercury в 1962 году. До сих пор активно участвует в жизни компании, хотя уже не исполнительный директор.



Джордж Джозеф
основатель компании Mercury Insurance Group



Артур Вильямс-младший
пенсионер, основатель A. L. Williams & Associates



Жайме Гарфинкел
президент и владелец автостраховщика Porto Seguro



Дональд Гордон
пенсионер, основатель CO Liberty Life, акционер Liberty International



Морис Гринберг
совладелец American Insurance Group



Сергей Саркисов
основатель и акционер СО «РЕСО-Гарантия»



Николай Саркисов
акционер СО «РЕСО-Гарантия»

Кто кого?

Самое убыточное из всех видов страхования в России — автострахование. Порядка двух третей всех выплат приходится именно на полисы каско и ОСАГО. При этом 60–70 % страховых случаев по машинам связаны с ДТП. Примерно 20–30 % — это противоправные действия третьих лиц, включающие как угоны, хищения и повреждения автомобилей, так и кражи из машин.



сталкиваться на практике со страховыми террористами. Как правило, это люди, использующие лазейки в законе для обогащения за счет страховщика. Таких компании обычно «чуют» за версту. Но ничего поделать с ними не могут — закон на стороне тех, кого по этому самому закону даже мошенниками назвать нельзя. Одна из лазеек обусловлена столкновением ст. 951 и 944 Гражданского кодекса РФ. Согласно ст. 944, страховая компания не вправе оспорить страховую сумму, если на момент заключения договора она не воспользовалась правом оценки. А в ст. 951 говорится, что если действительная стоимость автомобиля меньше, чем страховая сумма, договор в части превышения суммы является ничтожным. Таким образом, страхователь иногда (умышленно или нет) завышает стоимость своего авто, указывая в полисе стоимость, допустим, 120 тыс. рублей, хотя реальная цена машины — 100 тысяч. Страховщик, используя право не проводить оценку, соглашается с такой ценой, оперируя ст. 944, но при наступлении страхового случая все равно выплатит сумму, не превышающую реальной стоимости автомобиля, — и в результате конфликт неизбежен. «Страховая компания с целью не допустить необоснованного обогащения страхователя, выплачивает действительную рыночную стоимость, опираясь на ст. 951», — рассказывает о противодействии

В целом же неприятные события поджидают автомобилистов на каждом углу: пожары, стихийные бедствия, падение различных предметов — от деревьев до сосулек, землетрясения, удар молнии...

При таком, казалось бы, широком перечне страховых случаев существуют и ситуации, когда страховая компания отказывается в выплате. Либо в связи с отсутствием в договоре того или иного со-

бытия, либо из-за подозрений в мошенничестве.

Страхователь-террорист

Страховым компаниям действительно приходится

мошенникам директор санкт-петербургского филиала СК «РК-Гарант» Евгений Константинов.

Любители

«С намеренным и профессиональным мошенничеством сложно бороться, и его сложно выявить», — делится печальным опытом заместитель руководителя департамента экспертизы и оценки ассистанской компании ЛАТ Алексей Дружинин. По его словам, аварийные комиссары чаще всего сталкиваются с фактами любительского мошенничества. Многие такие случаи удается пресечь при своевременном приезде на место аварии, но чаще всего страхователи пытаются приписать «свежим» страховым событиям полученные ранее повреждения или повреждения, не соответствующие действительности. Например, заявляют о противоправных

действиях третьих лиц, однако прибывший на место происшествия аварийный комиссар по определенным признакам делает вывод, что имел место наезд на препятствие.

Таких горе-клиентов страховщикам пока выявить не удастся из-за отсутствия единой базы страхователей. Некоторые компании, имеющие собственные базы, просто обмениваются информацией и таким образом пресекают мошенничество. Другие, например «ЛАТ», создают программы, которые устанавливают историю автомобиля. Это позволяет определить клиентов, систематически попадающих в ДТП, по ряду признаков: марка автомобиля, номер водительского удостоверения и пр.

По словам специалиста отдела перестрахования страховой компании Екатерины Ульрих, факт мошенничества может быть установлен только

при поступлении заявления об ущербе, путем изучения и сравнения материалов, предоставленных самим страхователем, сотрудниками компетентных органов, свидетелями (если таковые имеются) и аварийным комиссаром.

В любом случае Алексей Дружинин советует и страховщикам, и автолюбителям прибегать к услугам аварийных комиссаров, которые более внимательно, чем сотрудники ГИБДД, подходят к фиксации ДТП: «Аварийный комиссар пытается не просто установить чью-либо вину в том или ином происшествии, но и объективно оценить сумму и место причинения ущерба, правдоподобность описываемых событий, ознакомиться детально с документами».

Наказание за доброту

А что будет со страховщиком, если он «переплатит»

выгодоприобретателю или заплатит тому, кто по закону выплату получить не должен? Преподаватель отделения страхового права Санкт-Петербургского института управления и права Сергей Краснов разъясняет, что любые выплаты, производимые страховщиками, фиксируются государственными налоговыми органами, и если при проверке обоснованности возмещения имущественного вреда выяснятся подозрительные обстоятельства, к страховщику могут быть применены штрафные санкции, и выплата будет отнесена не на себестоимость компании, а вычтена из прибыли. Именно поэтому страховщики обязаны действовать строго в рамках закона. Например, покинув место ДТП, клиент страховой компании не только нарушает закон, но и остается без «гаишных» справок,

РЕКЛАМА

Лиц. ФССН С № 1709 78, С № 1420 78



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

Александр Сергеевич Пушкин

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

Джон Д. Рокфеллер

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

Лев Панеях,
генеральный директор Страховой группы АСК

Тел: 007
www.ask-spb.com

МЫ В ОТВЕТЕ ЗА ТЕХ, КОГО СТРАХУЕМ



АДВАНТ
СТРАХОВАНИЕ

Бережное отношение ко всему,
что Вам дорого

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

РЕКЛАМА

которые являются документальным основанием для выплаты (именно их наличие и будет проверять налоговая инспекция). «Торопишься уехать с места ДТП — это твои проблемы, для правосудия эти факты значения не имеют», — констатирует Сергей Краснов.

Суд пока еще гуманен

Иногда страхователям приходится истребовать положенные им суммы страхового возмещения через суд. Это происходит в случаях с так называемыми годными остатками при страховании каско. Согласно п. 5 ст. 10 ФЗ «Об организации страхового дела в РФ», страхователь в случае полного уничтожения (повреждения более 80 %) имущества (в нашем случае — транспортного средства) имеет право эту гряду металлолома отдать в страховую компанию. Но, как говорит председатель Санкт-Петербургского регионального отделения МОД «Комитет по защите прав ав-

томобилистов» Александр Холодов, страховщики редко соглашаются на это. Но суд их легко «уговаривает» принять позицию страхователя. Напоминаем, это касается споров только по каско.

А в законе об ОСАГО вообще нет юридического понятия годных остатков. По опыту ведения судебных дел «Комитетом по защите прав автомобилистов», если машина была не новая и стоила на момент ДТП 100 тыс. рублей, а на ее восстановление нужно 120 тыс. рублей, то при разрушении более 80 % (считается полным уничтожением по закону!) страхователю должны выплатить ровно 100 тысяч для покупки аналогичной. На последнем судебном разбирательстве по делу Холодова было однозначно постановлено выплатить страхователю полную стоимость автомобиля и даже сохранить за ним 20 % обломков железа. Суд пока в 100 % случаев встает на сторону клиента страховой компании.

«Однако следует учесть, что при полном уничтожении автомобиля независимо от его стоимости страховая компания выплачивает установленный законом об ОСАГО лимит 120 тыс. рублей, — говорит Сергей Краснов. — Даже если машина стоила 300 тыс. рублей».

Ворох бумажек

Если страхователь попал в ДТП и хочет безболезненно и оперативно получить выплаты, эксперты советуют предоставить следующие документы от правоохранительных органов: справку об участии в ДТП, справку по форме 748 (это номер приказа МВД РФ, утвердившего ее форму), протокол, постановление по делу об административном правонарушении и, возможно, определение.

«Если ущерб нанесен в результате противоправных действий третьих лиц или по другим причинам, не связанным с ДТП, то необходимо показать страховщику талон — уведомление из милиции и соответствующее постановление или определение», — добавляет Екатерина Ульрих.

В зависимости от конкретной ситуации количество документов, которые потребует страховщик от клиента, может увеличиться. «Например, когда за рулем находился не собственник автомобиля, а другой человек, — предупреждает Евгений Константинов. — Тогда в качестве дополнительного документа потребуются доверенность на управление этой машиной».

Хищение или угон?

Не только Гражданский кодекс, но и другие нормативные документы требуют серьезной корректировки в части исключения противоречий и подмены понятий, связанных с каско. Речь идет о различном толковании противозаконных деяний — хищения и угона. Уголовный кодекс особо разъясняет состав преступления

при угоне транспортного средства и его хищении, и это существенно сказывается на рынке страхования в целом. Путаница возникла в связи с тем, что некоторые страховщики изначально под хищением и угонем понимали совокупность имущественных рисков, связанных с возможностью кражи (ст. 158 УК РФ), грабежа (ст. 161 УК РФ), разбоя (ст. 162 УК РФ), совершенных в отношении автомобиля и его владельца, но толкование этих понятий должно быть прописано в договоре.

Если, говоря «угон», имеют в виду хищение, то опасаться нечего, если же определение угона не дается, значит, оно будет взято из действующего законодательства и будет трактоваться, как описано выше, а это существенно затруднит, либо сделает невозможным выплату страхового возмещения. Таково мнение директора филиала страховой компании Валентина Смышляева. Ведь при угоне непосредственно материальный ущерб не причиняется. Возможны убытки от незаконного завладения, такие как сломанный замок, вырванные провода и другие повреждения, но это уже другой риск — «ущерб».

Специалисты рекомендуют внимательно изучать правила страхования. Нужно до конца прочитать договор и знать ограничения, которые всегда встречаются при страховании каско. Для того чтобы при неблагоприятной ситуации не выяснилось, что ущерб страховая компания не возместит.

Материал подготовлен по итогам пресс-конференции за круглым столом «Нестраховые случаи по каско и ОСАГО: необоснованные требования выплат. «Страхователь-террорист»: теория и судебная практика», организованной агентством по связям со СМИ и PR в области страхования Shadursky Promotion

Shadursky
promotion

План деловых конференций для страховых компаний РФ

2008 год

10–11 сентября

«II Международный Петербургский страховой конгресс ISPIC»

17 октября

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

5 декабря

Ежегодная деловая конференция «Авто: страхование и кредит»

2009 год

27 февраля

«Недвижимость: ипотечное кредитование и страхование»

17 апреля

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

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

15 мая

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

6 июня

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

27 июня

«Жизнь: страхование и накопление»

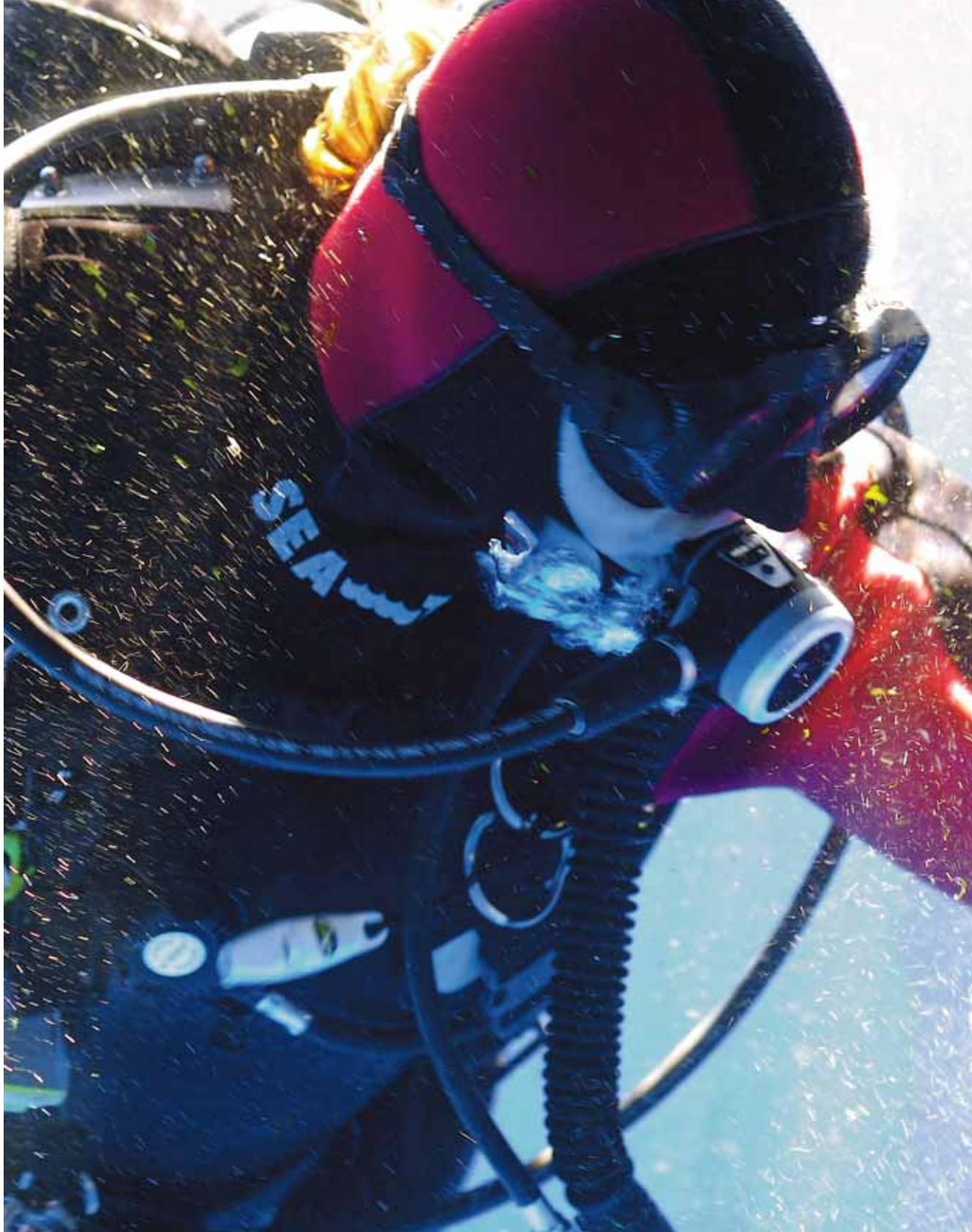
Адрес:

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

Организатор:

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

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



Алексей Крылов

DIP for depth

Специальное страхование дайверов, хотя и не молодой, но все еще редкий вид страхования. Сегодня он очень актуален — ведь увлечение подводным плаванием с каждым годом набирает популярность.

При этом большинство дайверов (правда, в основном неорганизованных любителей) обходятся обычным полисом страхования выезжающих за рубеж. Профессиональные спортсмены заключают договоры через свои клубы. Так проще и надежнее.

Первооткрыватель

Первой российской компанией, разработавшей специализированные программы

по страхованию дайверов, в 2000 году стало СО «Стандарт-Резерв».

Начальник отдела страхования выезжающих за рубеж СПб филиала этой компании Инесса Василькова разъясняет, что, по сути, страхование дайверов — это симбиоз двух классических программ: страхования выезжающих за рубеж и страхования от несчастных случаев (НС). В страховое покрытие по

полисы Dive Insurance Policy (DIP) включены медицинские, медико-транспортные расходы, репатриация, выплата компенсации при получении инвалидности любой группы, а также по смерти.

из практики компании. Место происшествия — Таиланд, о. Пхукет. Застрахованный совершал бездекомпрессионные погружения в течение двух дней — по два в день. После последнего погру-

Полис DIP гарантирует оплату страховщиком всех оказанных пострадавшему дайверу услуг. Из своего кошелька ему платить ничего не надо

Цена полиса варьирует от 25 до 350 евро, в зависимости от территории действия договора страхования и выбранной программы. Действуют и повышающие коэффициенты. Основной из них — возрастной:

- от 50 до 55 лет — коэффициент 1,5;
- от 55 до 60 лет — 2;
- от 60 лет — 2,5;
- от 65 лет — 3.

При занятиях техническим дайвингом (когда погружения осуществляются зачастую в одиночку и на большую глубину, чем у любителей) действует дополнительный коэффициент 2.

«Полис DIP гарантирует оплату всех оказанных дайверу услуг, исключая его расходы на месте, — говорит Инесса Василькова. — Все расходы оплачивает наша компания. Для этих целей мы уже перечислили необходимые средства для расчетов с медицинскими учреждениями по всему миру. При наступлении несчастного случая вам достаточно просто позвонить по телефону, указанному в договоре страхования, назвать свои координаты, и к вам немедленно направят помощь. В страховое покрытие входит медико-транспортная помощь, поисково-спасательные работы, эвакуация, госпитализация, репатриация, лечение в барокамере, консультация дайв-физиолога, а также обычная медицинская страховка за границей».

Специалист приводит один из самых обычных примеров

жения почувствовал боль в плечевом суставе. Симптомы сохранялись в течение 12 часов. Диагноз — декомпрессионное заболевание I степени. Был госпитализирован. Оплаченные расходы: лечение в барокамере — 6700 евро, дополнительные расходы — 250 евро.

Два подхода

«Некоторые туристические агентства считают занятия дайвингом «повышенным риском» и просто умножают страховую сумму на повышающий коэффициент, — рассуждает г-жа Василькова. — Однако если с вами произойдет несчастный случай во время погружения, любая компания вынуждена будет отказать в покрытии расходов по лечению, так как такие случаи не прописаны в правилах страхования. И так работают практически все страховые компании на российском рынке. Помочь застрахованному в любом месте способны все компании, но в рамках стандартных заболеваний».

В свою очередь, начальник управления личного страхования СПб филиала «Московской страховой компании» (МСК) Елена Беззкурая с таким утверждением не согласна. Она сообщила, что в этой компании специализированных страховых продуктов для дайверов не существует. В том случае, когда турист, выезжающий за границу, собирается заниматься дайвингом, в качестве страховой защиты МСК пред-



Инесса Василькова

начальник отдела страхования выезжающих за рубеж петербургского филиала СО «Стандарт-Резерв»

Всем занимающимся подводным плаванием известна компания Divers Alert Network (DAN), имеющая многолетний опыт страхования и располагающая специалистами по заболеваниям, связанным с занятиями подводным плаванием. С некоторых пор дайв-клубам стало известно еще одно имя — DiveAssure. Но если в DAN вы можете, изучив сервер и пройдя регистрацию (чего мы, правда, сделать не смогли), попытаться заказать страховой полис, то в DiveAssure все сложнее. Кроме сайта в интернете, материальных следов этой компании не прослеживается: нет ни одного телефона или адреса — только e-mail.

Следует заметить, что трансграничное страхование (кроме приобретения «зеленой карты») в России запрещено, а приобрести полис иностранного страховщика можно, только находясь за пределами России.

Кроме того, купить страховой полис через сеть у зарубежной компании вообще довольно сложно. А если вам это удастся, то при наступлении страхового случая, позвонив по телефону, вы обнаружите, что оператор, принимающий звонок, не говорит по-русски либо говорит очень плохо, поэтому полученная информация или описание состояния сильно искажаются.

Для того чтобы страховой полис гарантировал оказание услуг, необходимо наличие врачей-специалистов по заболеваниям и травмам, связанным с подводным плаванием. Услуги должны предоставляться сервисной компанией международного уровня, имеющей договоры с гипербарическими центрами, службами спасения, а также способной осуществлять медицинскую транспортировку с учетом специфики возможных заболеваний.

Ну а если в такой полис входит страхование жизни, риска инвалидности и страхование оборудования на случай утери или повреждения во время перелета, то можно сказать, что предоставлен весь спектр услуг.

лагает ему оформить обычную медицинскую туристическую страховку, но с особыми условиями. Если обычная медицинская страховка выезжающего за рубеж включает в себя только необходимый минимум (медицинские услуги, транспортную эвакуацию, а также репатриацию тела в случае смерти), то для дайверов в дополнение к этому в графе «Особые условия» указывается повышающий «спортивный» коэффициент, равный двум. Помимо подводного плавания и ныряния с аквалангом, этим коэффициентом покрываются занятия горнолыжным спортом, кайтсерфингом, верховой ездой и т. п.

«Однако хочется заметить: заниматься этими видами спорта турист должен на лю-

бительском уровне, — предупреждает Елена Беззкурая. — Эти отметки в полисе делаются для сервисной компании, которая обслуживает туриста за границей. В том случае, если таких отметок не будет, а травму турист получит во время занятий дайвингом, то все расходы, связанные с оказанием ему помощи, лягут на его плечи и оплачиваться страховой компанией не будут».

Что касается стоимости, то расчеты таковы: например, если турист 30 лет едет в Египет на 10 дней и не планирует заниматься дайвингом, страховка обойдется ему 7 долларов, а при условии занятий подводным плаванием — 14 долларов, то есть в два раза дороже.

Крис Саммерс, перевод Анны Швон

Отсчет утопленников

В то время как отечественные страховщики только пытаются форсировать продажи на рынке страхования жизни, зарубежные страхователи уже долгие годы «раздевают» свои страховые компании фальшивыми страховыми случаями.



В настоящее время в штате Нью-Джерси проходит суд над парой, которая пыталась обмануть страховую компанию на один миллион долларов.

Николь Нейгл и Дерек Николсон пытались повернуть аферу со страхованием жизни, которая принесла бы им кругленькую сумму. Если их признают виновными, то они могут провести в заключении до шести лет.

Двадцатипятилетняя Николь и тридцатиоднолетний Дерек отправились на пляж. Через какое-то время Николь подбежала к спасателю и, рыдая, сообщила, что ее муж утонул. Женщина ждала третьего ребенка, который родился

через два дня после пропажи Дерек.

Вскоре Николсон объявился в Нью-Йорке, заявив, что потерял память.

Полицейские, занимавшиеся этим делом, сразу вспомнили случай с министром британского правительства, который пропал в 1974 году (на пляже в Майами обнаружили его одежду и решили, что он погиб, после этого министр был найден в Австралии, где жил по фальшивым документам под другой фамилией).

Доказать, что это была преднамеренная афера супругов, обвинителю удалось, обратив внимание суда на то

обстоятельство, что на пляже в Нью-Джерси на Николсоне были только шорты, а в Нью-Йорке он «выплыл» полностью одетым. И воскрес «утопленник» лишь потому, что представители страховой компании сказали его жене, что если тело не будет найдено, она получит компенсацию по прошествии 12 лет. В тот же день в полицию Нью-Джерси поступил анонимный звонок об обнаружении на пляже тела, которое, судя по описанию, принадлежит Дереку Николсону.

В районе, где проживала пара, попытки обмана страховых компаний — не редкость.

В 1999 году подруга Антонио Мандарино заявила, что он утонул в графстве Оушен, и рассчитывала получить значительную сумму от страховой компании. Когда обман раскрылся, пара получила 18 месяцев тюрьмы.

Два года спустя Аннетт МакНил пыталась совершить аналогичное преступление. Ее сочли утонувшей, когда нашли на пляже одежду и записку, свидетельствующую о суицидальных намерениях. Через девять месяцев после того, как семья получила компенсацию 300 тыс. долларов, Аннетт объявилась.

BBC News

ВНИМАНИЕ!

№ 8 (16)
2008

приложение к изданию
страхового рынка **страховой случай**



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

Тип бланков: Квитанции формы А-7

№ п/п	Бланк	
	Номенклатура	№
1	СВ2 Мос	924889
2	СВ2 Мос	924912
3	СВ2 Мос	932644
4	СВ Мос	836752
5	СВ1 Мос	173641
6	СВ Мос	836756
7	СВ Мос	836758
8	СВ Мос	836753
9	СВ1 Мос	173642
10	СВ Мос	836759
11	СВ1 Мос	173646
12	СВ1 Мос	173647
13	СВ1 Мос	173658
14	СВ1 Мос	173661
15	СВ1 Мос	173662
16	СВ1 Мос	173663
17	СВ1 Мос	173664
18	СВ1 Мос	28101
19	СВ1 Мос	28104
20	СВ1 Мос	28108
21	СВ1 Мос	28113
22	СВ1 Мос	216148
23	СВ1 Мос	216167
24	СВ1 Мос	218138
25	СВ1 Мос	218139
26	СВ1 Мос	218141
27	СВ1 Мос	569398
28	СВ1 Мос	569399
29	СВ1 Мос	569401
30	СВ1 Мос	427751
31	СВ1 Мос	427762
32	СВ1 Мос	569407
33	СВ1 Мос	569409
34	СВ1 Мос	460009
35	СВ1 Мос	460010
36	СВ1 Мос	378006

37	СВ1 Мос	381328
38	СВ1 Мос	378007
39	СВ1 Мос	378012
40	СВ1 Мос	378008
41	СВ1 Мос	378028
42	СВ1 Мос	381331
43	СВ1 Мос	507631
44	СВ1 Мос	507637
45	СВ1 Мос	507640
46	СВ1 Мос	852857
47	СВ1 Мос	852860
48	СВ1 Мос	852862
49	СВ2 Мос	213242
50	СВ2 Мос	214138
51	СВ2 Мос	214225
52	СВ2 Мос	426498
53	СВ2 Мос	869345
54	СВ2 Мос	914144
55	СВ2 Мос	915606
56	СВ2 Мос	102322
57	СВ1 Мос	432988
58	СВ1 Мос	423989
59	СВ1 Мос	423990
60	СВ1 Мос	423991
61	СВ1 Мос	423992
62	СВ2 Мос	14455
63	СВ2 Мос	14456
64	СВ2 Мос	266154
65	СВ2 Мос	263648
66	СВ2 Мос	263650
67	СВ Мос	767976
68	СВ2 Мос	264001
69	СВ2 Мос	365810
70	СВ2 Мос	263648
71	СВ2 Мос	263650

Тип бланков: Страховые полисы

№ п/п	Бланк		
	Тип	Серия	№
1	ОСАГО	AAA	133287330
2	ОСАГО	AAA	409100231
3	ОСАГО	AAA	409100232

4	ОСАГО	AAA	421935252
5	ОСАГО	AAA	421935253
6	ОСАГО	AAA	421935254
7	ОСАГО	AAA	421935255
8	ОСАГО	AAA	408599358
9	ОСАГО	AAA	421936744
10	КВС		850897
11	ОСАГО	AAA	134121137
12	ОСАГО	AAA	134122697
13	ОСАГО	AAA	134136172
14	ОСАГО	AAA	135700484
15	ОСАГО	AAA	134149012
16	ОСАГО	AAA	135709256
17	ОСАГО	AAA	135709346
18	ОСАГО	AAA	135709364
19	ОСАГО	AAA	139434375
20	ОСАГО	AAA	421935252
21	ОСАГО	AAA	421935253
22	ОСАГО	AAA	421935254
23	ОСАГО	AAA	421935255
24	AG01		647
25	ОСАГО	AAA	409100232
26	общий		1105489
27	ОСАГО	AAA	135944282
28	ОСАГО	AAA	139431511
29	ОСАГО	AAA	442963901
30	ОСАГО	AAA	452425857
31	ОСАГО	AAA	139713997
32	ОСАГО	AAA	442962199
33	ОСАГО	AAA	139491319
34	ОСАГО	AAA	139491320
35	ОСАГО	AAA	139710226
36	ОСАГО	AAA	139433443
37	ОСАГО	AAA	139467219
38	ОСАГО	AAA	139462631
39	ОСАГО	AAA	139467220
40	ОСАГО	AAA	139463609
41	ОСАГО	AAA	439603597
42	ОСАГО	AAA	444650136

Схема распространения

популярного рекламно-информационного журнала о страховании

СТРАХОВОЙ СЛУЧАЙ

ЦЕЛЕВАЯ
РАССЫЛКА
(стойки,
ресепшн)



Бизнес-центры, медицинские центры, автосалоны, профессиональные объединения, страхнадзор, конференции, выставки

РЕДАКЦИОННАЯ
ПОДПИСКА



Руководители и менеджеры по страхованию банков, лизинговых компаний, медцентров, автосалонов, агентств недвижимости, туроператоров. Контролирующие и заинтересованные госорганы (страхнадзор, ФАС, администрация СПб и др.), вузы

РЕКЛАМНАЯ
РАССЫЛКА



Руководители, менеджеры по рекламе и PR страховых организаций (все обособленные территориальные подразделения), страховых брокеров, компаний страховой инфраструктуры (аваркомы, оценщики, аудиторы, IT-компании и др.)

ПРОДАЖА



Розничные сети

Дополнительную информацию о подписке на журнал и вопросах доставки можно получить по телефону

309-06-83

И e-mail

strah@sluchay.ru

Право на бесплатное получение персонального экземпляра «Страхового случая» (доставка курьером в офис) имеют:

- руководители предприятий и организаций Санкт-Петербурга, риск-менеджеры, а также менеджеры, отвечающие за вопросы страхования и сотрудничества со страховыми организациями (редакционная подписка);
- руководители специализированных учебных заведений и профильных кафедр (редакционная подписка);
- руководители или профильные специалисты государственных учреждений, общественных и некоммерческих организаций, а также органов государственной власти (редакционная подписка);
- руководители страховых, перестраховочных и брокерских организаций, а также любых их обособленных территориальных подразделений в Санкт-Петербурге, менеджеры указанных организаций, отвечающие за вопросы рекламы и PR (рекламная рассылка);
- руководители организаций, осуществляющих инфраструктурное обслуживание страхового рынка: оценка, аварийный комиссариат, сюрвей, аудит, разработка программного обеспечения, обучение, консалтинг, рекрутинг и др. (редакционная подписка).

Платная редакционная подписка осуществляется среди частных лиц, организаций, располагающихся за пределами Санкт-Петербурга, а также на дополнительные экземпляры для организаций, являющихся получателями бесплатной рассылки или подписки.

Для оформления как платной, так и бесплатной подписки необходимо направить в редакцию по факсу (812) 380-14-42 (доб. 1113) или электронной почте strah@sluchay.ru заявку в свободной форме, содержащую следующие обязательные поля:

- полное наименование организации;
- телефон организации;
- адрес доставки;
- ФИО, мобильный телефон, персональный адрес электронной почты каждого получателя.

⁽⁸¹²⁾ 7152827
zakaz@polisa.ru

МЫ **14 ЛЕТ** НА РЫНКЕ

МЫ **3 ГОДА** ИЗДАЕМ **ЖУРНАЛ**

МЫ **ЕДИНСТВЕННЫЕ** В ПЕТЕРБУРГЕ

МЫ ЗНАЕМ О СТРАХОВАНИИ **ВСЕ**

(И ДАЖЕ НЕМНОГО БОЛЬШЕ :)

ЕСТЬ СМЫСЛ ЗАКАЗЫВАТЬ ПОЛИС

У НАС

страховойслучай
СТРАХОВАЯ СЛУЖБА ЖУРНАЛА

Волшебство продаж

1 сентября
Санкт-Петербург



Мастер-класс страховых продаж

*в исполнении мэтра
петербургского страхования*

Галины Рувинской

В программе:

- Методы увеличения эффективности продаж
- Портрет успешного продавца
- Способы поиска клиентов
- Обслуживание клиента после сделки
- Теория, тренинги и многое другое...

Расписание гастролей:

1–5 сентября

15–19 сентября

29 сентября — 3 октября

Подробную информацию об участии в семинарах можно уточнить у организаторов
8 (812) 309-06-83, 8 (911) 950-04-05, seminar@iiac.ru

Организатор

СТРАХОВОЙ ИАС
ИНФОРМАЦИОННО
АНАЛИТИЧЕСКИЙ
ЦЕНТР

страховойслучай

При поддержке

mediaindex

Shadursky
promotion