

СТРАХОВОЙ СЛУЧАЙ

Г А З Е Т А С Т Р А Х О В О Г О Р Ы Н К А

Санкт-Петербург
2005

номер 01



Питер. Осень. Рандеву

В середине ноября в Санкт-Петербурге прошло IV Страховое и перестраховочное рандеву. Ежегодное проведение такого форума в нашем городе если и не выводит его в число мировых центров страхования, то в любом случае повышает его статус как финансового центра.

Алексей КРЫЛОВ

— В мире проводятся три рандеву крупнейших страховых и перестраховочных компаний, — рассказал нам Виталий Архангельский, генеральный директор компании «СканМаринКонсалтинг» (организатор форума). — Одно — в сентябре в Монте-Карло, другое — в октябре в Баден-Бадене, а третье — в одном из крупнейших деловых центров Азии — Сингапуре, Гонконге или Токио. На них собираются лидеры рынка — страховые компании,

перестраховочные общества, финансисты, страховые брокеры. И уже в четвертый раз такой саммит проводится в Петербурге. По статусу участников и уровню организации он соответствует всем стандартам аналогичных зарубежных конференций.

Такое же мероприятие проводится в ноябре и в Москве, но, по словам Виталия Архангельского, оно отличается по формату и статусу. Во-первых, к петербургскому рандеву традиционно проявляют больший интерес представители городских верхов. В этом году, например, в его открытии приняли участие вице-губернатор Санкт-Петербурга Михаил Осеевский и другие представители городского правительства. В оргкомитете IV рандеву полагают, что поддержка мероприятия со стороны городских властей привлечет дополнительное внимание к Петербургу как к городу высокой деловой активности, укрепит традицию собирать в северной столице крупных представите-

лей российского и зарубежного бизнеса и будет способствовать улучшению инвестиционного климата города. Во-вторых, в петербургскую программу включена не только переговорная часть, но и много общих мероприятий — круглых столов, семинаров, развлекательных поездок. В Москве же принято сосредотачиваться на переговорном процессе, а не на обсуждении общих проблем страхования и путей его развития. В этом смысле Петербург похож, скорее, на Монте-Карло, где прилагают все усилия для того, чтобы участники больше познакомились и общались неформально. Впрочем, вполне возможно, что те, кто начнет свое знакомство в Петербурге, захотят продолжить его через неделю на московском рандеву.

На вопрос о том, не было ли правильнее организаторам обоим российских рандеву договориться и не проводить их практически одновременно, а, наоборот, развести их во времени (скажем, на

весну и осень), г-н Архангельский отвечает:

— Весна для страховщиков — это начало делового сезона, обсуждать еще нечего. Летом у всех сезон отпусков. В сентябре проходит рандеву в Монте-Карло. В конце октября — в Баден-Бадене. В декабре весь деловой мир заканчивает дела, пишет отчеты и готовится к Рождественским праздникам. Получается, что ноябрь — идеальный месяц для последней в году встречи. И единственно возможный.

На вопрос: «Каково место петербургского рандеву среди прочих страховых форумов?» — В. Архангельский сказал следующее:

— За два месяца до него проходит встреча в Монте-Карло, где первые лица страховых компаний и страховых брокеров обсуждают общие аспекты сотрудничества и общие тенденции изменения договоров на следующий год. В Баден-Бадене уже происходит обсуждение конкретных цифр и подписание контрактов. Примерно так же соотносится и петербургское рандеву со следующим за ним московским.

Предварительные итоги

В этом году петербургский саммит собрал 150 представителей страхового и перестраховочного рынков из Франции, Великобритании, Греции, Швейцарии, Германии, Норвегии, Ирландии, Украины, Латвии, Казахстана, Узбекистана, Индии, Польши, Румынии, Нигерии.

Сам перечень тем прошедших круглых столов и семинаров свидетельствует о том, что интересы организаторов и участников весьма разноплановы.

Основной целью рандеву стало представление быстрорастущего страхового рынка Восточной Европы, включая и российский, западным партнерам по перестрахованию. Этому были призваны способ-

(продолжение на стр. 2)

Яндекс как зеркало страховых коммуникаций

Маркетологи и PR-специалисты страховых компаний знают, что эффективность коммуникаций является основой успешной маркетинговой стратегии.

страница • 4

Insurance по Корану

Пару лет назад в прессе стали появляться публикации о новом развивающемся виде страхования, именуемом загадочным восточным словом «такафул». Его концепция настолько отличается от классической европейской, что достойна отдельной серии фильма «Шокирующая Азия».

страница • 8

Призрак ВТО

2006-й, похоже, все-таки станет для России годом вступления в ВТО, а значит, все рынки, в том числе и страховой, неминуемо ждут перемены. Какими они будут?

страница • 9

Президент и сорок законов

Полтора года тому назад было объявлено о создании Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада. Новое объединение образовалось в результате слияния двух других — Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Союза страховщиков Северо-Запада.

страница • 11

❄️ ❄️ ❄️ ❄️ ❄️ **РОЖДЕСТВО В СТИЛЕ** ❄️ ❄️ ❄️ ❄️ ❄️ **HYMER** ❄️

ПРОДАЖА АРЕНДА АВТОДОМОВ И КАРАВАНОВ официальный дилер

ГРУППА КОМПАНИЙ **ЛАУРА** (!)

197374, Санкт-Петербург, ул. Савушкина, д.119 тел.: 974 7414, 333 333 6, hymer@laura.ru www.laura.ru

ВСЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ЖИЗНИ

VSK СТРАХОВОЙ ДОМ
Тел.: (812) 325-14-15
www.vsk.ru

Лицензия Минфина РФ №1961 А



Дорогие коллеги!

Российский страховой рынок, по человеческим меркам, находится в юношеском возрасте. Получено образование, прочитаны умные книжки, определены жизненные приоритеты. С этого момента рынок, как и человек, начинает жить «своим умом», основываясь на собственном опыте и знаниях, полученных не из учебника. Наступает пора, когда и людям и сообществам, их объединяющим, как воздух необходимо общение. Необходим обмен опытом, мнениями, идеями, нужна обратная связь между теми, кто создает услуги, и теми, кто ими пользуется.

Создать территорию для такого общения призвана газета страхового рынка «Страховой случай».

У вас проблемы с кадрами? Нужно программное обеспечение? Есть новый страховой продукт, но вы не знаете, как довести его до потребителя? Присоединяйтесь к нам, будем решать проблему сообща. Что и зачем пишут в новых законах, когда страховщик платит, а когда — нет, как противостоять мошенничеству, в чем состоит обоснованный выбор страховой компании — эти и многие другие темы найдут свое отражение в нашей газете. Мы приглашаем к диалогу всех, кто слышит и желает быть услышанным, кто хочет, чтобы наша жизнь была стабильной, а будущее — безоблачным.

С одной стороны, страховой случай — печальное событие, с другой — проблема, которую предвидели и встретили во всеоружии. Есть повод похвалить себя за дальновидность, и даже в кризисной ситуации чувствовать себя уверенно. Так давайте же будем предусмотрительны!

Главный редактор
Константин БАЙКОВ

НОВОСТИ

За просрочку — неустойка

Комитет Госдумы по кредитным организациям и финансовым рынкам 24 ноября решил рекомендовать депутатам принять в первом чтении поправки к закону об ОСАГО, которые вводят для страховщиков, задерживающих выплаты по обязательной «автогражданке», неустойки, привязанные к сумме возмещения. Это решение поддержали все члены комитета, присутствовавшие на заседании.

По действующему закону об ОСАГО, страховщики должны рассматривать заявление потерпевшего о выплате в течение 15 дней. Затем компания либо выплачивает возмещение, либо мотивированно отказывает в нем. Как сообщил присутствовавший на заседании кредитного комитета представитель Волгоградской областной думы Георгий Козицин, при задержке выплаты «неустойка по нашим подсчетам составит чуть более 32,5% годовых».

По его словам, к разработке поправок волгоградских депутатов побудили многочисленные жалобы граждан на страховщиков. Так, отметил он, по неофициальной статистике, в регионе необоснованно задерживается до 87% выплат по ОСАГО. Член комитета, депутат Госдумы и президент Всероссийского союза

страховщиков Александр Коваль сообщил, что за последнее время характер жалоб граждан, недовольных ОСАГО, изменился. Если раньше основная часть нареканий касалась размеров страховых тарифов, то сейчас автовладельцы жалуются на задержки выплат и их размер.

Ожидается, что законопроект станет стимулом, побуждающим страховщиков к своевременному исполнению обязанностей по договору ОСАГО, а его принятие позволит создать дополнительную гарантию защиты прав потерпевших.

АСН

Развитие в три этапа

Реализуемая сейчас Федеральной службой страхового надзора (ФССН) программа по развитию страхования включает в себя 3 этапа. Цель первого из них заключается в том, чтобы страховые компании оказывали исключительно страховые услуги. Второй этап включает в себя меры по повышению финансовой надежности страховщиков, третий — по повышению качества страховых услуг. Первый этап программы уже почти завершен, заявил 22 ноября на Всероссийском совещании руководителей страховых объединений глава ФССН Илья Ломакин-Румянцев.

АСН

Второй блок программы ФССН направлен на повышение надежности и финансовой устойчивости страховщиков. Как отметил Илья Ломакин-Румянцев, в 1990-е годы значительная часть компаний работала по схеме «завтрашние премии обеспечивают вчерашние обязательства». Эта схема «выплаты с колес» должна уйти в прошлое, заявил руководитель ФССН. Реализации второго блока во многом будут способствовать два приказа Минфина — уже принятый приказ о требованиях к страховым резервам и готовящийся — о требованиях к собственным средствам страховщиков.

В контексте третьего блока программы чаще всего речь идет о продуктовых линейках страховщиков. Действующая редакция закона об организации страхового дела позволяет компаниям после получения основной лицензии на какой-либо вид страхования самостоятельно разрабатывать конкретные продукты и сообщать о них в надзор в уведомительном порядке. Такая практика, с одной стороны, развязывает руки страховщикам, а с другой — существенно повышает их ответственность: страховщики должны самостоятельно оценивать свои продукты на соответствие законодательству.

актуально

(начало на стр. 1)

твовать семинар «Инвестиционная привлекательность российских страховых компаний» и круглый стол «Страхование маломерных судов». Его ведущая — юрист компании «СканМаринКонсалтинг» Тамара Меребашвили сообщила участникам о высочайших темпах роста частного маломерного флота в России. Флот нуждается в страховании, и местные операторы очень заинтересованы в методических разработках и практическом опыте своих западных коллег.

Кроме того, российская сторона проявила интерес не только к привлечению на отечественный рынок иностранных участников, но и к расширению собственного присутствия на мировом рынке. Это было подтверждено наличием в программе следующих семинаров и круглых столов:

- Страхование и перестрахование сельскохозяйственных рисков;
 - «Элиот Спицер» и «Катрина»: последствия двух ураганов;
 - Азиатский рынок перестрахования;
 - Морское сострахование на международном рынке.
- Еще одна группа мероприятий



была актуальна, в первую очередь, для российских участников:

- Страхование договорной ответственности. Регулирование в страховании» (с докладом на эту тему выступила, в частности, заместитель руководителя Департамента финансовой политики Минфина РФ Вера Балакирева);
- Медицинское страхование — проблемы и перспективы;

- Инструменты финансового рынка в деятельности страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов.

Чтобы понравиться партнерам

Важно отметить, что участие в рандеву не только обогащает теоретическими знаниями, но может быстро принести практическую пользу.

— Что мы видим здесь? — рассуждает эксперт страховой секции Совета Федерации ФС РФ Лариса Мукина. — Стоят 12 столов, за каждым ведутся переговоры, и для этого нашим страховщикам не нужно ехать в Берлин, Стокгольм, Цюрих... Мероприятие служит установлению более тесного контакта между всеми участниками страхового бизнеса: страховыми и перестраховоч-

ными компаниями, брокерами, сюрвейерами, разработчиками программного обеспечения, инвестиционными консультантами... Их общая цель — сделать страховой рынок более доходным. Это выгодно и самим страховщикам, и государству, которое станет получать больше налогов. Выгодно и россиянам, которые будут лучше защищены.

— За последний год некоторые российские страховщики потеряли свои лицензии — в том числе и на осуществление ОСАГО, — объясняет Виталий Архангельский. — Одной из причин, по которой это произошло, является слабое развитие в стране системы перестрахования рисков. А ведь именно благодаря этому можно было бы обеспечить стабильность страховых портфелей и гарантии выплат, в том числе и по ОСАГО. Другое дело, что не у каждой компании ее риски примут в перестрахование, особенно если она имеет репутацию ненадежной или у нее плохая статистика убытков. Наше рандеву как раз и дает возможность директорам страховых компаний общаться, создавать себе правильный имидж среди контрагентов, делиться информацией о других участниках рынка.

Учредитель и издатель:
ООО «МЕДИАиндекс»
Директор: Сергей Авдеев, avdeev@mediaindex.ru
Главный редактор: Константин Байков, editor@mediaindex.ru
Оригинал-макет: Александр Альянсов
Верстка: Владимир Штыков
Корректор: Сима Пошивалова

Адрес редакции:
Санкт-Петербург, В.О., 18-я линия, д. 49
тел.: 323-84-03, 973-47-90, www.mediaindex.ru
Установочный тираж: 10 000 экз.
(тираж данного выпуска 999 экз.).
Подписано в печать 30.11.2005.
Распространяется бесплатно.

Газета выходит раз в месяц.
При перепечатке материалов ссылка на «Страховой случай» обязательна. Ответственность за содержание рекламных объявлений несет рекламодатель. Все рекламируемые товары и услуги сертифицированы.
Материалы, помеченные © публикуются на правах рекламы.
Отпечатано в типографии «Премимум Пресс»

Все опасные – платят



Законопроект об обязательном страховании гражданской ответственности за опасные объекты вторично внесен в Госдуму

Константин ЕВСЕЕВ

Согласно проекту, владельцам ОПО (Объект повышенной опасности) придется платить от 0,1% до 0,23% от страховой суммы в зависимости от объекта и возможных последствий аварии. Например, владелец АЗС будет платить 114,5 тыс. руб. в год (тариф 0,212% при покрытии 54 млн руб.). Больше всех заплатят организации, эксплуатирующие гидросооружения, авария на которых, по мнению разработчиков законопроекта, может привести к возникновению федеральной катастрофы – 3,9 млн руб. в год (0,23% при покрытии 1,7 млрд руб.).

Также законопроектом предполагается, что лицензия на право страхования ответственности владельцев ОПО будет выдаваться страховщику, имеющим собственные средства в размере не менее 1 млрд руб. и опыт осуществления аналогичного вида страхования в добровольной форме не менее двух лет (следует отметить, что правительство выступает против установления дополнительных требований к страховщикам опасных объектов).

В июле 23 страховые компании учредили Национальный союз страховщиков опасных объектов. После принятия закона об обязательном страховании ответственности за причинение вреда при эксплуатации ОПО союз будет преобразован в профобъединение — аналог РСА на рынке обязательной «автогражданки». Учредителями ассоциации выступили почти все компании, занимающиеся сегодня в рамках закона о промышленной безопасности страхованием ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты.

Две стороны законопроекта

По мнению страховщиков, у нового законопроекта есть как достоинства, так и недостатки.

Как считает директор Центра страхования технических рисков и ответственности ОАО СК «Русский мир» **Татьяна Елистратова**, достоинства заключаются в том, что этот закон снизит нагрузку на бюджет и стимулирует обновление техники и оборудования на опасных объектах.

«Минимальные страховые суммы, указанные в законопроекте, значительно выше существующих на сегодняшний день, что само по себе говорит об адекватности покрытия», — убеждена **Татьяна Елистратова**.

Такого же мнения придерживается директор управления маркетинговых коммуникаций ООО «Росгосстрах-Северо-Запад» **Дмитрий Сенишев**: «Мы поддерживаем реализованную в законопроекте идею существенного увеличения страховых сумм. Страховые взносы, конечно, значительно вырастут по сравнению с сегодняшним уровнем, но это неизбежно, так как страховщик сможет принять на себя большую ответственность только при адекватном размере страхового взноса. Тарифы, указанные в проекте закона, кажутся нам экономически обоснованными».

«Мне как здравомыслящему страховщику тарифы кажутся довольно заманчивыми», — соглашается директор по страхованию строительного комплекса санкт-петербургского филиала САО «Гэфест» **Анатолий Кузнецов**.

Дмитрий Сенишев не имеет ничего и против того, чтобы тарифы по новому виду страхования опять, как и в ОСАГО, единолично принимало правительство. По его мнению, другой альтернативы нет. «Если отдать это на откуп Думе, то тарифы станут предметом политического торга и потеряют свою экономическую основу. К тому же, тариф — это активный инструмент управления обязательным страхованием, который всегда должен быть в руках рулевого. Чтобы система была гибкой и работала эффективно, необходимо обеспечить возможность оперативной корректировки в зависимости от ситуации на рынке и убыточности. Обеспечить оперативность сможет только правительство», — убежден **Дмитрий Сенишев**.

Но все же поводов для недовольства у страховщиков гораздо больше.

Например, **Татьяна Елистратова** выдвигает целый список претензий:

- Определение «аварии» в проекте закона является неудовлетворительным, так как ему недостает критерия внешнего, независимого от воли страхователя события, и совершенно отсутствует критерий внезапности и случайности.
- Иногда владельцем опасного объекта (например, котельной, предназначенной для обслуживания не только самого собственника) является физическое лицо, не являющееся индивидуальным предпринимателем, а в законопроекте это не предусмотрено.
- На первый взгляд, практически все опасные объекты подпадают под действие этого законопроекта, но все-таки их разделение на группы слишком обобщено. Судя по всему,

потребуется дополнительно уточнять, что входит в ту или иную группу (как это указано сейчас в Перечне типовых видов опасных производственных объектов для регистрации в госреестре).

«Потребуется внести много изменений в существующее законодательство, а это, в свою очередь, значительно «затормозит» реальную работу этого закона. Желательно все изменения вводить в действие одновременно», — предупреждает г-жа **Елистратова**.

Анатолий Кузнецов, в свою очередь, убежден, что предложенная тарифная система может привести к коррупции среди представителей Госгортехнадзора: «При инспектировании и идентификации ОПО можно будет при желании подкупить инспектора, чтобы он неправильно идентифицировал объект для занижения стоимости страховки».

Также этот страховщик обращает внимание на другую неясность в проекте: «Непонятно, кем и по какой методике будет определяться количество человек, которые могут пострадать при аварии, и будет ли учитываться максимально возможный ущерб имуществу третьих лиц? Ведь это принципиально для установления размера страховой суммы».

И еще одно. Петербургские специалисты, опрошенные нами, убеждены, что отсекают страховщиков с уставным капиталом менее 1 млрд руб. безосновательно, поскольку этот показатель практически ничего не определяет. Опыт показывает, что на рынке работает естественный механизм отбора: страховщик, который не может обеспечить страховую защиту какому-то объекту, попросту не будет им заниматься.



Таб. 1. Страховую сумму по страхованию ОПО предложено установить в следующих размерах

Результаты возможных аварий на ОПО		Страховая сумма
Могут пострадать	Будут нарушены условия жизнедеятельности	
до 10 человек	не более 100 человек	14,8 млн руб.
11-50 человек	101-300 человек	54 млн руб.
51-500 человек	301-500 человек	290 млн руб.
51-500 человек	501-1000 человек	340 млн руб.
свыше 500 человек	более 1000 человек	1,7 млрд руб.

ТЕХНОЛОГИИ

Yandex как зеркало страховых коммуникаций

Маркетологи и PR-специалисты страховых компаний знают, что эффективность коммуникаций является основой успешной маркетинговой стратегии. Оценку этой эффективности можно провести силами привлеченных специалистов и исследовательских структур, но что делать, когда специалиста нет под рукой, а время дорого? Можно ли обойтись своими силами?

Сергей БРОВКО

В концепции CRM (Customer Relationship Management – управление отношениями с клиентами) есть термин Data Mining – добыча данных (аналогично добыче полезных ископаемых). Добыча данных своими силами и является нашей сегодняшней задачей.



Новый инструмент страхового маркетолога...

Сегодня наиболее привлекательным и общедоступным местом для поиска и добычи данных, полезных страховому маркетологу, является «всемирная паутина». Важно лишь правильно подобрать инструмент для поиска необходимой информации.

При всей бессистемности мировой сети, Интернет обладает свойством постепенно поглощать в себя информацию из внешних источников (например, печатных СМИ), а также содержит массу уникальной информации, не встречающейся более нигде. Это, в частности, относится к дискуссиям страхователей на интернет-форумах и в веб-дневниках. Значимость этих ресурсов нельзя недооценивать ввиду высокого доверия к ним со стороны клиентских аудиторий.

Настоящими проводниками, торящими дорогу путнику, запутавшему в море несистематизированной информации, являются поисковые системы. Некоторое время назад поисковая система Yandex представила новый сервис, позволяющий получить статистическую информацию об индексе цитирования бренда в сочетании с какой-либо из его качественных

характеристик. Эта информация при всей ее приблизительности может быть интересна и полезна и при анализе эффективности, и при планировании коммуникационной деятельности компании.

Попробуем воспользоваться новым сервисом Yandex для решения наших коммуникативных задач.

...или игра?

В разделе Яндекс.XML (<http://xml.yandex.ru>) имеется подраздел «FunnyYandex / Интересные примеры / Бренды» (<http://xml.yandex.ru/cgi/funny-yandex.pl?action=2>), где находится инструмент, который при всей своей ограниченности позволяет определить частоту упоминаний качественных характеристик брендов и сопоставить их тождественной сфере. Нас, естественно, интересует страхование.

В ходе одного исследования можно проанализировать одновременно до десяти брендов по десяти качественным характеристикам. Учитывая эти ограничения, нельзя не согласиться с разработчиками Yandex, которые назвали FunnyYandex игрой. Но для наших сегодняшних целей функциональности FunnyYandex вполне достаточно.

Что ж, поиграем...

Нажми на кнопку...

В качестве «игроков» мы отобрали несколько хорошо известных в Санкт-Петербурге брендов страховых компаний: «Ингосстрах», «РЕСО-Гарантия», «Росгосстрах», «РОСНО» и «Русский мир». К сожалению, далеко не все бренды пригодны для исследования средствами Yandex. Например, бренд страховой компании «МАКС» в Интернете тождественен мужскому имени Макс(им), что искажает достоверность исследования. Исследование бренда Военно-страховой компании возможно только по полному наименованию, поскольку анализ аббревиатуры ВСК дает большое количество результатов, не относящихся к страховой компании.

Качественными прилагательными для сопоставления с указанными брендами стали следующие: удобный, качественный, надежный, сильный, современный, доступный.

Сама процедура исследования предельно проста и заняла всего несколько секунд. Вводим бренды в левое поле, качественные характеристики – в правое, жмем кнопку «Старт». Поехали!

...получишь результат!

Мы проводили наше мини-исследование в конце октября и на тот момент получили результат, приведенный в таблице. Понятно, что такая картина является «мгновенным фотоснимком» и меняется день ото дня.

Полноценный анализ с использованием индексов цитируемости и упоминаемости должен предусматривать постоянный их мониторинг. Такой подход позволяет делать достаточно обоснованные выводы об эффективности коммуникационных усилий страховых компаний. В частности, такая методика дает возможность отслеживать эффективность работы новых слоганов страховщиков.

Числа, приведенные в таблице, представляют собой количество упоминаний бренда совместно с рассматриваемой характеристикой, то есть коли-

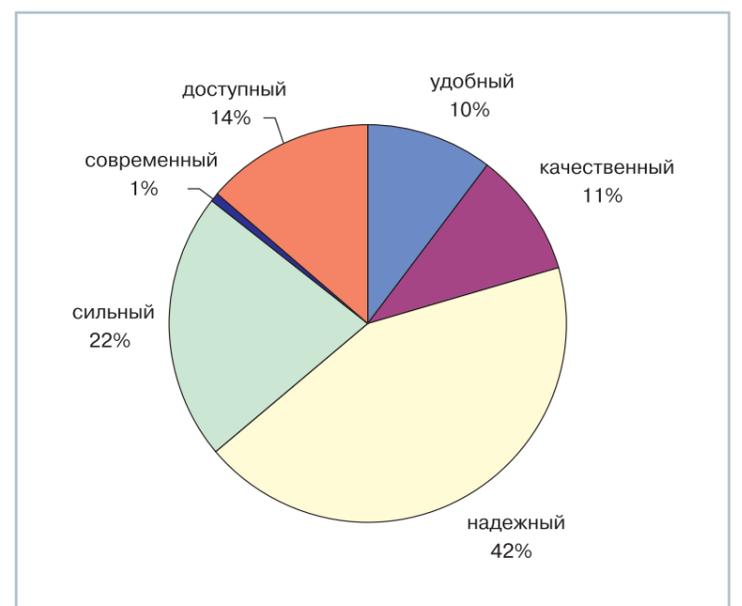
чество интернет-страниц рунета, содержащих данное сочетание. Следует принимать во внимание, что страницы, учитываемые Yandex при построении данной таблицы, делятся на пять основных категорий:

- публикации о страховании и страховых компаниях в интернет-СМИ;
- эти же публикации, перепечатанные другими веб-сайтами;
- страницы веб-сайтов страховых компаний;
- комментарии в интернет-форумах и в личных дневниках («блוגах»);
- случайные страницы.

При этом необходимо отметить, что удельный вес случайных страниц может составлять от 20% до 30% от их общего количества. Поэтому, комментируя данную таблицу, имеет смысл говорить не о месте компании в индексе цитирования, а о преобладании конкретных параметров в имидже компании. Соответственно, для

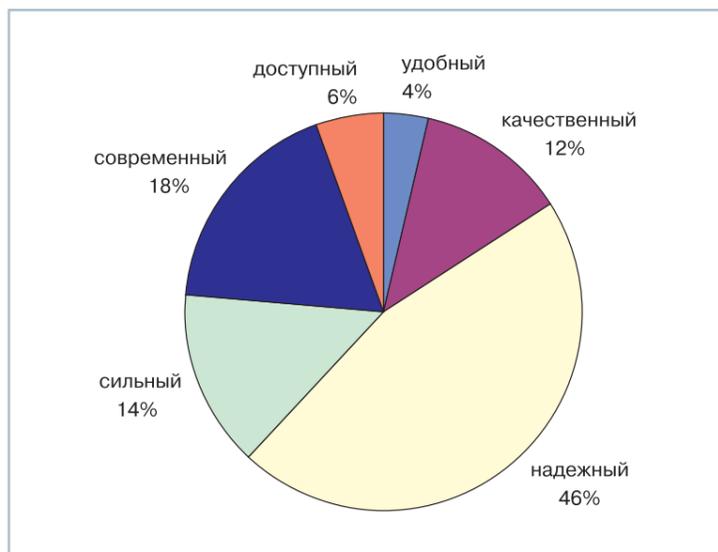
Случайные страницы подобны «белому шуму» в радиотехнике, когда два слова – название компании и исследуемая характеристика – случайно оказываются рядом, в совершенно не связанном со страхованием контексте.

Рис. 1. «Ингосстрах»



	«Ингосстрах»	«РЕСО-Гарантия»	«Росгосстрах»	«РОСНО»	«Русский мир»
Удобный	80	423	52	106	3
Качественный	83	313	183	126	3
Надежный	341	186	683	113	17
Сильный	172	150	211	210	58
Современный	5	13	269	65	169
Доступный	108	2	82	376	1
ВСЕГО	789	1087	1480	996	251

Рис. 2. «Росгосстрах»



рассмотренных в данном примере компаний преобладающими характеристиками брендов будут:

- «Ингосстрах» – надежный;
- «РЕСО-Гарантия» – удобный и качественный;
- «Росгосстрах» – надежный и современный;
- «РОСНО» – доступный;
- «Русский мир» – современный.

Наглядно «вес» каждой характеристики представлен на графиках.

Не только Яндекс

Сервис Яндекс.XML является далеко не единственным в интернете средством, способным облегчить жизнь PR-менеджера и маркетолога страховой компании. Использование инструментария веб-сайтов и специализированных баз публикаций СМИ позволяют сотруднику страховой компании быть «одним в поле воином» и самостоятельно проводить довольно сложные исследования. Нужно ли это делать или проще и разумнее передать решение этих задач сторонним специалистам – решать вам.

Мы же в следующем номере завершим наше исследование преобладающих характеристик брендов, анализируя их присутствие в средствах массовой информации.

Рис. 4. «Русский мир»

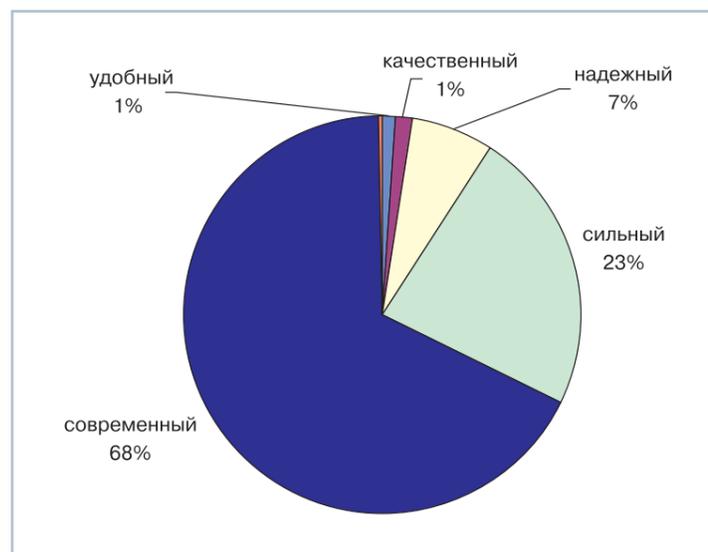


Рис. 3. «РЕСО-Гарантия»

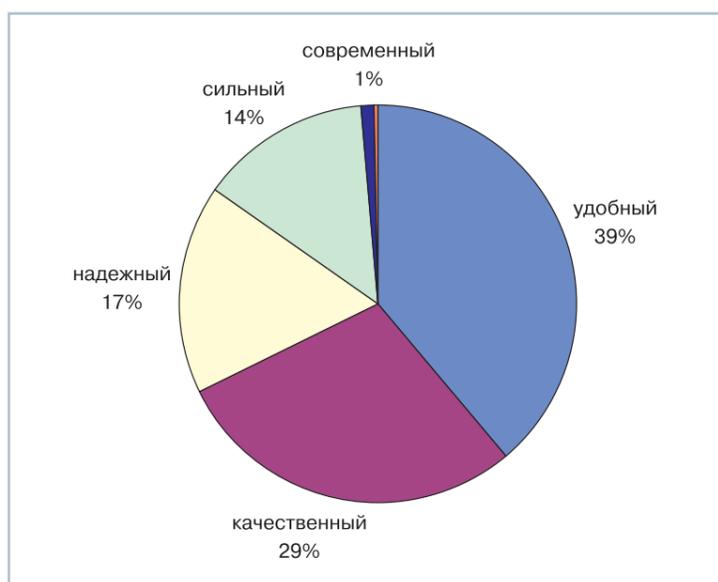
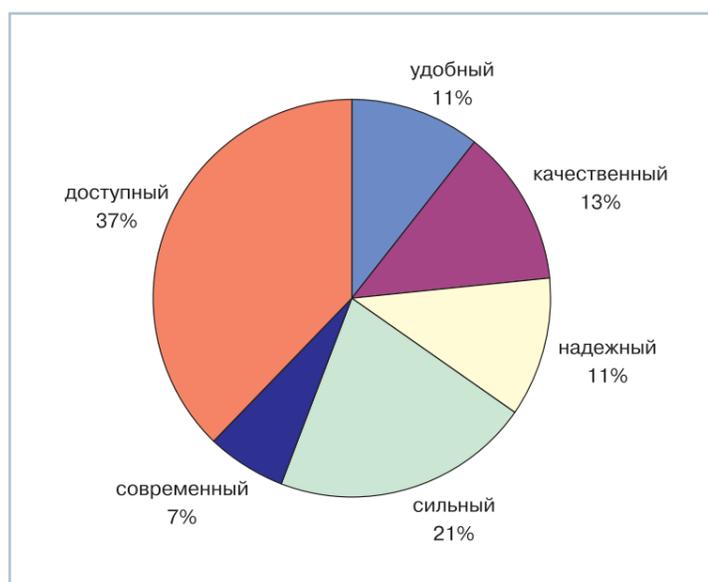


Рис. 5. «РОСНО»



Insurance Company Полнофункциональная информационная система для страховых компаний

Insurance Company (InsCom) – современная интегрированная ИС, предназначенная для эффективного управления деятельностью страховой компании. **InsCom – это:**

- Комплексная автоматизация деятельности страховой компании (Front-и Back-офис). Унификация процессов компании в соответствии с бизнес-логикой страхования.
- Поддержка полного цикла учета и аналитической обработки информации по всем видам страхования: медицинское, имущества, от несчастного случая, транспортных средств, ответственности (в т.ч. ОСАГО), жизни.
- Индивидуальные настройки страховых продуктов. Система также позволяет оперативно создавать новые страховые продукты и реализовывать страховые полисы с наборами различных рисков и застрахованных объектов (в т.ч. на основе аналитических данных о конъюнктуре рынка и бизнес-планов компании).
- Интеграция с существующими стандартными бухгалтерскими системами и системой «1С: Страхование».
- CRM: Менеджмент клиентов, ведение истории взаимоотношений по каждому реальному и потенциальному участнику страхового процесса.
- Поддержка многофилиальной структуры страховой компании
- Легкость в адаптации и настройке под специфику бизнес-задач компании.
- Современные технологии и концепции: единая база данных, архитектура «клиент-сервер», СУБД MS SQL Server, модульный принцип построения, многоуровневая система защиты информации
- Оптимальное соотношение цена/функциональные возможности.

Внедрение InsCom производит компания «Тотал Обджектс» – признанный поставщик интегрированных решений и услуг для клиентов страховой индустрии. Наш сервис базируется на многолетнем опыте обслуживания наиболее передовых рынков, таких как Лондонский страховой рынок, и на опыте работы с развивающимися рынками России и Украины. Мы используем проверенную философию соединения бизнеса и технологий программного обеспечения. Решения «Тотал Обджектс» построены с использованием технологических инноваций,

которые позволяют быстро адаптироваться к запросам изменяющихся рынков. В наших системах реализованы оптимальные бизнес-процессы страховых компаний – лидеров рынка. Внедряя решения «Тотал Обджектс», страховые компании могут рассчитывать на гарантированное повышение эффективности деятельности. Наша методология внедрения опирается на учет ключевых показателей эффективности в страховании и количественную оценку экономической выгоды в результате выполнения проекта внедрения.

Функциональность InsCom ДОКУМЕНТЫ

Основной модуль InsCom предназначен для учета полисов и возмещений. Выполняется автоматизированный контроль введенных данных на соответствие их правилам страхования и условиям конкретного продукта. Реализован автоматизированный расчет страховой премии и других составляющих полиса (в т.ч. ОСАГО).

ПОЛИСЫ ПРЯМОГО СТРАХОВАНИЯ

- Учет полисов прямого страхования по любым страховым продуктам.
- Передача в финансовый отдел информации о плановых платежах по полису.
- Печать полиса.

ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ

- Учет входящего, исходящего перестрахования и страхования.
- Обработка всех типов договоров между компаниями и перестраховщиками. Учитываются пропорциональные и непропорциональные договоры перестрахования. Перестраховываться может весь страховой договор, конкретный объект или риск.
- Автоматическая передача договоров в перестрахование.
- Обеспечена возможность автоматического расчета страховой суммы, переданной в перестрахование по каждому договору или по группе договоров.

УРЕГУЛИРОВАНИЕ УБЫТКОВ

Поддерживается полный цикл урегулирования убытков:

- Сообщения о страховых случаях
- Дела по страховым случаям
- Претензии
- Пострадавшие объекты
- Оценки убытков
- Регрессы
- Затраты, гонорары
- Страховые возмещения

Обеспечивается эффективный учет урегулирования в соответствии со страховым продуктом и условиями договора (полиса). Ведется учет страховых возмещений при наличии перестраховщика. Учет урегулирования по всем видам страхования и всем страховым продуктам осуществляется в единой базе данных.

ПРОЛОНГАЦИЯ ДОГОВОРОВ

- Автоматическое отслеживание договоров, срок действия которых заканчивается через заданное количество дней.
- Формирование писем контрагентам с предложением о пролонгации договора.
- Возможность автоматического продления полисов при поступлении платежа.

КОМИССИОННЫЕ АГЕНТОВ

Автоматизированный расчет комиссионного вознаграждения. Комиссионные могут определяться по нескольким посредникам и по каждому платежу.

ОФИС

В модуле реализованы: интеграция страхового и бухгалтерского блоков, учет бланков полисов, автоматизация документооборота компании.

СВЯЗЬ С БУХГАЛТЕРСКИМ БЛОКОМ, ЗАЧЕТ ПЛАТЕЖЕЙ

- Отслеживание дат поступления платежей в автоматизированном режиме.
- Генерация отчета о задолженности и плановых платежах за заданный период
- Реализована возможность выполнения зачета:
 - одного поступившего платежа по группе полисов.
 - нескольких поступивших платежей по одному полису.

УЧЕТ БЛАНКОВ ПОЛИСОВ

- Учет всех операций с бланками:
- Прием бланков.
 - Передача в подразделение.
 - Передача в филиал.
 - Передача агентам.
 - Возврат бланков.

При учете полисов автоматически осуществляется списание бланков.

ОТЧЕТНОСТЬ

InsCom включает более 350 готовых форм регулярной и аналитической отчетности о деятельности страховой компании. Мощные встроенные средства аналитической обработки и представления информации – OLAP InsCom и Генератор произвольных отчетов – предоставляют пользователю возможность самостоятельно задавать критерии анализа данных в любых информационных разрезах и оформлять результаты в виде отчетов любой заданной формы. Возможен экспорт отчетов в форматы MS Word, в MS Excel или в HTML.

АНАЛИЗ

МОНИТОР РУКОВОДИТЕЛЯ

Монитор руководителя предназначен для представления показателей деятельности компании в режиме реального времени в любом информационном разрезе и на любом уровне детализации.

СВОДНЫЕ ТАБЛИЦЫ

Средство аналитической обработки OLAP InsCom для анализа страхования и актуарных расчетов.

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

Подсистема предназначена для разработки бизнес-планов по направлениям деятельности компании на заданный период с последующим сравнительным анализом запланированных и полученных показателей деятельности.

КОНФИГУРАТОР

Модуль позволяет настраивать параметры InsCom, в т.ч. визуальными средствами, настраивать страховые продукты и создавать тарифные таблицы.

ОБМЕН ДАННЫМИ

Модуль позволяет осуществлять обмен данными с филиалами и внешними программами.

МАРКЕТИНГ

Подбор страховых продуктов, формирование списков клиентов для рассылки писем, контроль, CRM.

ООО «Total Objects SPb»
197342, Санкт-Петербург,
Выборгская наб., 61, офис 225а,
Бизнес-центр «АКВАТОРИЯ»
тел./факс +7 (812) 303 83 98; 335 93 61



официально

Каждому из нас хоть раз в жизни приходилось блуждать в коридорах власти. В этой местности нет карт и указателей, лишь безликие номера кабинетов да план эвакуации при пожаре. Здесь мы чувствуем себя потерянными и ненужными, не задумываясь о том, что за казенными дверями трудятся такие же, как мы, люди, о работе которых мы почти ничего не знаем. И весь наш душевный дискомфорт – лишь от этого незнания. О том, как не заплутать в коридорах российского страхового надзора, рассказывает «Страховой случай».

Амра КВАРАНДЗИЯ

Все сообразно

Деятельность страховых организаций как субъектов страхового дела подвержена регулированию со стороны государства. В нашей стране, как и в большинстве других, функции государствен-

Лабиринт оргструктуры

Структура Федеральной службы страхового надзора включает в себя руководство и управление. В составе Управления создаются отделы.

В России государственный надзор за деятельностью субъектов страхового дела осуществляется в соответствии с Законом «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 № 4015-1 (в редакции Федеральных законов от 31.12.1997 № 157-ФЗ, от 20.11.1999 № 204-ФЗ, от 21.03.2002 № 31-ФЗ, от 25.04.2002 № 41-ФЗ, от 08.12.2003 № 169-ФЗ, от 10.12.2003 № 172-ФЗ, от 20.07.2004 № 67-ФЗ, от 07.03.2005 № 12-ФЗ, от 18.07.2005 № 90-ФЗ, от 21.07.2005 № 104-ФЗ, с изменениями, внесенными Федеральным законом от 21.06.2004 № 57-ФЗ).

ного регулирования страховой деятельности возложены на орган страхового надзора.

Осуществление функций страхового надзора разделено на установление правовых норм и их применение. Функция по выработке государственной политики и нормативно-правового регулирования в сфере страховой деятельности возложена на орган страхового регулирования – Министерство финансов Российской Федерации, функция контроля и надзора в сфере страховой деятельности реализуется Федеральной службой страхового надзора и ее территориальными органами – инспекциями страхового надзора.

Карта местности

Территориальная структура Федеральной службы страхового надзора представлена собственными центральным аппаратом ФССН, находящимся в Москве, инспекциями страхового надзора, располагающимися в подотчетных им федеральных округах, и рядом обособленных подразделений инспекций страхового надзора, находящихся в особо значимых субъектах Федерации.

Руководитель Федеральной службы страхового надзора назначается на должность и освобождается от должности правительством Российской Федерации по представлению министра финансов.

Заместители руководителя назначаются на должность и освобождается от должности министром финансов по представлению руководителя Федеральной службы страхового надзора.

Управление возглавляют начальник и его заместители, отдел – начальник.

Федеральная служба страхового надзора является юридическим лицом и имеет печать с изображением государственного герба Российской Федерации, со своим наименованием.

Контактная информация ФССН

Телефон справочной службы
(095) 251-32-02
Факс (095) 251-18-58

Адрес:
125993, Москва,
Миусская площадь, 3, строение 1
Электронный адрес:
d2400@minfin.ru

Структура

Схема закрепления субъектов Российской Федерации за инспекциями страхового надзора

Наименование инспекции страхового надзора	Перечень территорий
Инспекция страхового надзора по Дальневосточному федеральному округу	Республики: Саха (Якутия). Края: Приморский, Хабаровский. Области: Амурская, Камчатская, Магаданская, Сахалинская. Еврейская автономная область. Автономные округа: Корякский, Чукотский
Инспекция страхового надзора по Приволжскому федеральному округу	Республики: Башкортостан, Марий Эл, Мордовия, Татарстан, Чувашская – Чувашия, Удмуртская. Области: Кировская, Нижегородская, Оренбургская, Пензенская, Пермская, Самарская, Саратовская, Ульяновская. Автономные округа: Коми-Пермяцкий
Инспекция страхового надзора по Северо-Западному федеральному округу	Республики: Карелия, Коми. Области: Архангельская, Вологодская, Калининградская, Ленинградская, Мурманская, Новгородская, Псковская. Город: Санкт-Петербург. Автономные округа: Ненецкий
Инспекция страхового надзора по Сибирскому федеральному округу	Республики: Алтай, Бурятия, Тыва, Хакасия. Края: Алтайский, Красноярский. Области: Иркутская, Кемеровская, Новосибирская, Омская, Томская, Читинская. Автономные округа: Агинский Бурятский, Таймырский (Долгано-Ненецкий), Усть-Ордынский Бурятский, Эвенкийский
Инспекция страхового надзора по Уральскому федеральному округу	Области: Курганская, Свердловская, Тюменская, Челябинская. Автономные округа: Ханты-Мансийский – Югра, Ямало-Ненецкий
Инспекция страхового надзора по Центральному федеральному округу	Области: Белгородская, Брянская, Владимирская, Воронежская, Ивановская, Калужская, Костромская, Курская, Липецкая, Московская, Орловская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Тульская, Ярославская. Город: Москва
Инспекция страхового надзора по Южному федеральному округу	Республики: Адыгея, Дагестан, Ингушетия, Кабардино-Балкарская, Калмыкия, Карачаево-Черкесская, Северная Осетия – Алания, Чеченская. Края: Краснодарский, Ставропольский. Области: Астраханская, Волгоградская, Ростовская

Координаты инспекций страхового надзора и их обособленных подразделений

Наименование территориального органа страхового надзора	Почтовый адрес и телефон
Инспекция страхового надзора по Центральному федеральному округу	125993, Москва, Миусская пл., 3, стр. 1 тел. (095) 251-1310, факс 972-7542
Инспекция страхового надзора по Северо-Западному федеральному округу	191186, Санкт-Петербург, ул. Б. Конюшенная, 29/42 тел. (812) 312-9293, факс 312-9293
Инспекция страхового надзора по Южному федеральному округу	344007, Ростов-на-Дону, Соборный пер., 26 тел. (863) 240-6348, 240-3666
Инспекция страхового надзора по Приволжскому федеральному округу	443030, Самара, ул. Урицкого, оф. 5 тел. (846) 273-4392, 273-4390, 273-4391, 273-4393, 273-4394
Обособленное подразделение в Нижнем Новгороде	603001, Нижний Новгород, Рождественская ул., 36 тел. (831) 261-8308, 261-8309
Обособленное подразделение в Казани	420108, Казань, Портовая ул., 1 тел. (483) 293-1318
Инспекция страхового надзора по Уральскому федеральному округу	620028, Екатеринбург, Виз-Бульвар, 18 тел. (343) 242-4992, факс 263-7407
Инспекция страхового надзора по Сибирскому федеральному округу	630099, Новосибирск, Советская ул., 30, оф. 201 тел. (3822) 22-4612, факс 22-4612
Отделение в Красноярске	660017, Красноярск, ул. Красной Армии, 3, оф. 205 тел. (3912) 23-1315, 65-1854, факс (3912) 23-1315, 65-1854
Инспекция страхового надзора по Дальневосточному федеральному округу	680000, Хабаровск, М-Амурского ул., 18, оф. 412 тел. (421) 230-5124, факс 232-9978
Отделение во Владивостоке	690090, Владивосток, Алеутская ул., 45а, к. 502 тел. (4232) 40-0961, факс 40-0065

mediaindex

- Создание СМИ «под ключ» (газеты, журналы)
- Управление издательскими проектами
- Консалтинг
- Разработка креативных рекламных концепций и продуктов
- Профессиональная фотосъемка

323-8403, 973-4790
reklama@mediaindex.ru

страхнадзора

Структура инспекции страхового надзора включает в себя руководство и отделы.

Руководитель инспекции назначается на должность и освобождается от должности министром финансов Российской Федерации по представлению руководителя Федеральной службы страхового надзора.

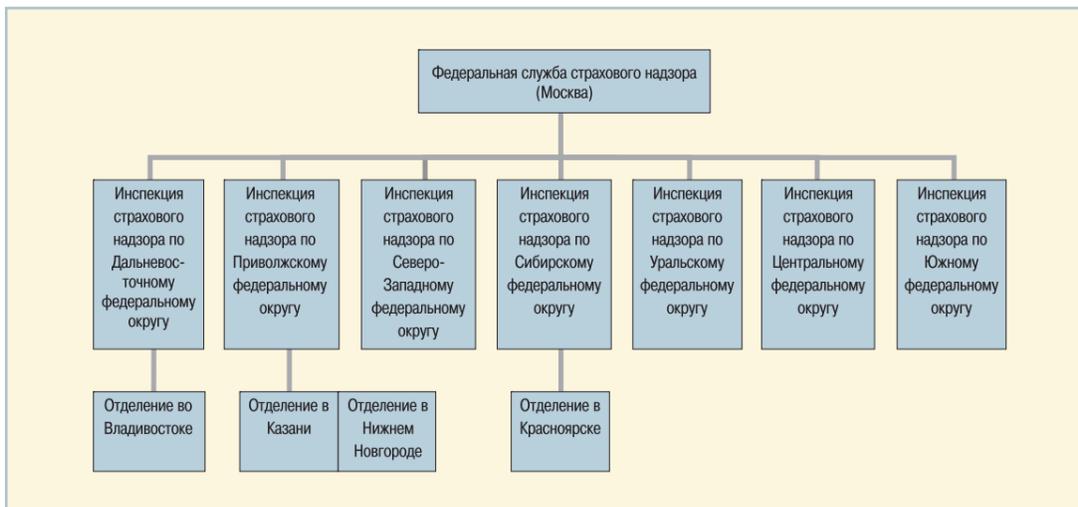
Заместители руководителя инспекции назначаются на должности и освобождаются от должности руководителем Федеральной службы страхового надзора.

Отделы инспекции возглавляют начальники.

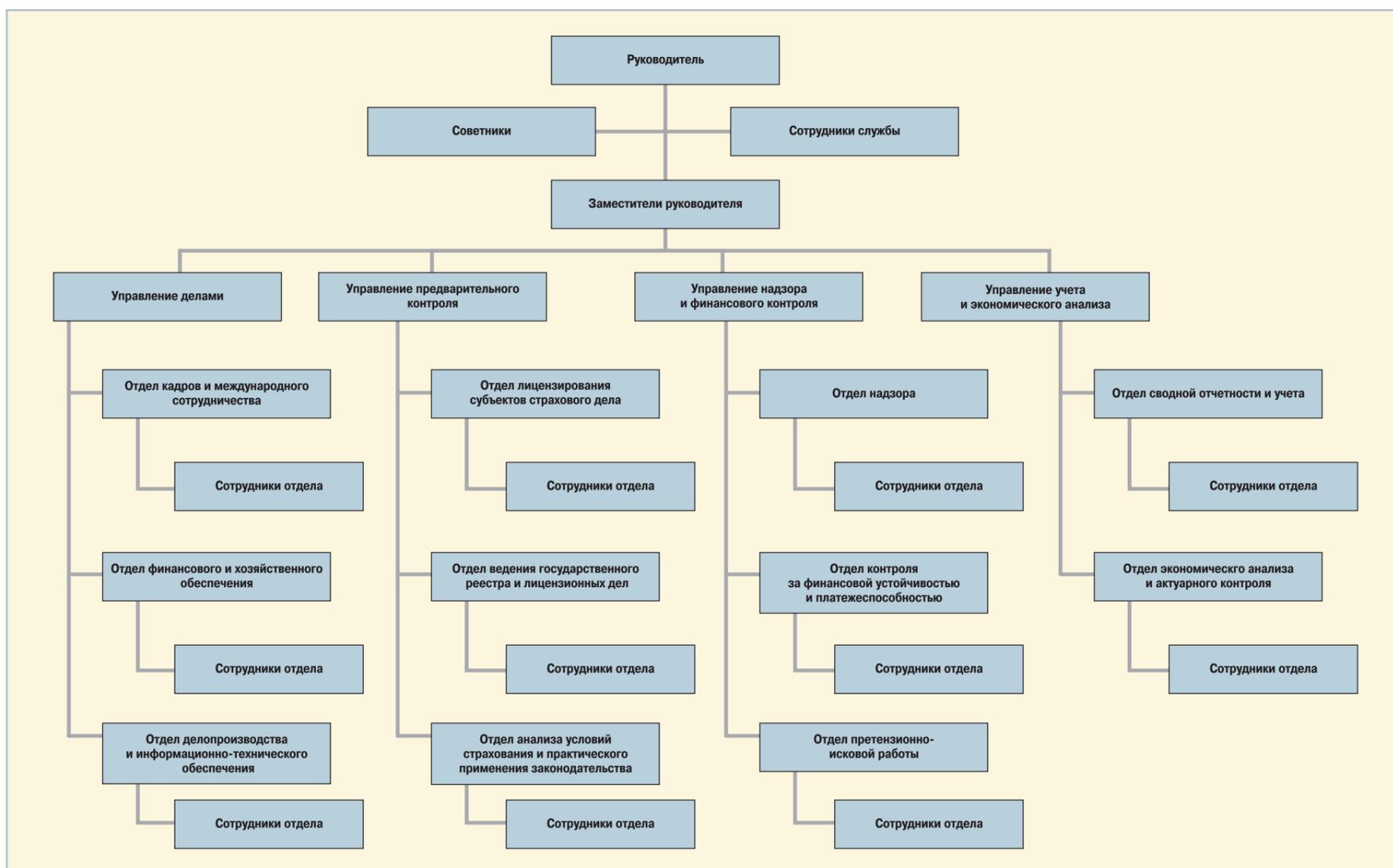
Инспекция страхового надзора является юридическим лицом и имеет печать с изображением государственного герба Российской Федерации, со своим наименованием.

Для реализации цели государственного надзора за деятельностью субъектов страхового дела Федеральная служба страхового надзора и инспекции страхового надзора наделены полномочиями и правами. О них, а также в целом о функциях органов страхового надзора в области нормативно-правового регулирования мы расскажем в следующем выпуске «Страхового случая».

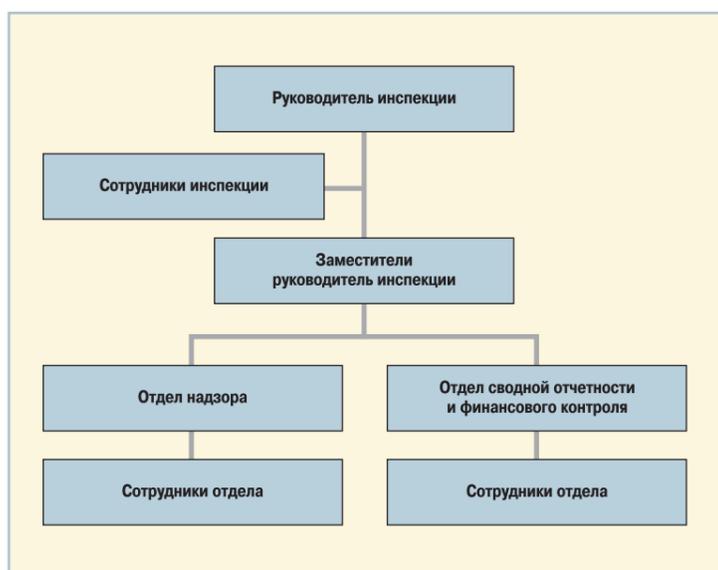
Территориальная структура Федеральной службы страхового надзора



Организационная структура федеральной службы страхового надзора



Организационная структура инспекции страхового надзора



страховой информационно
ИИАС
аналитический центр

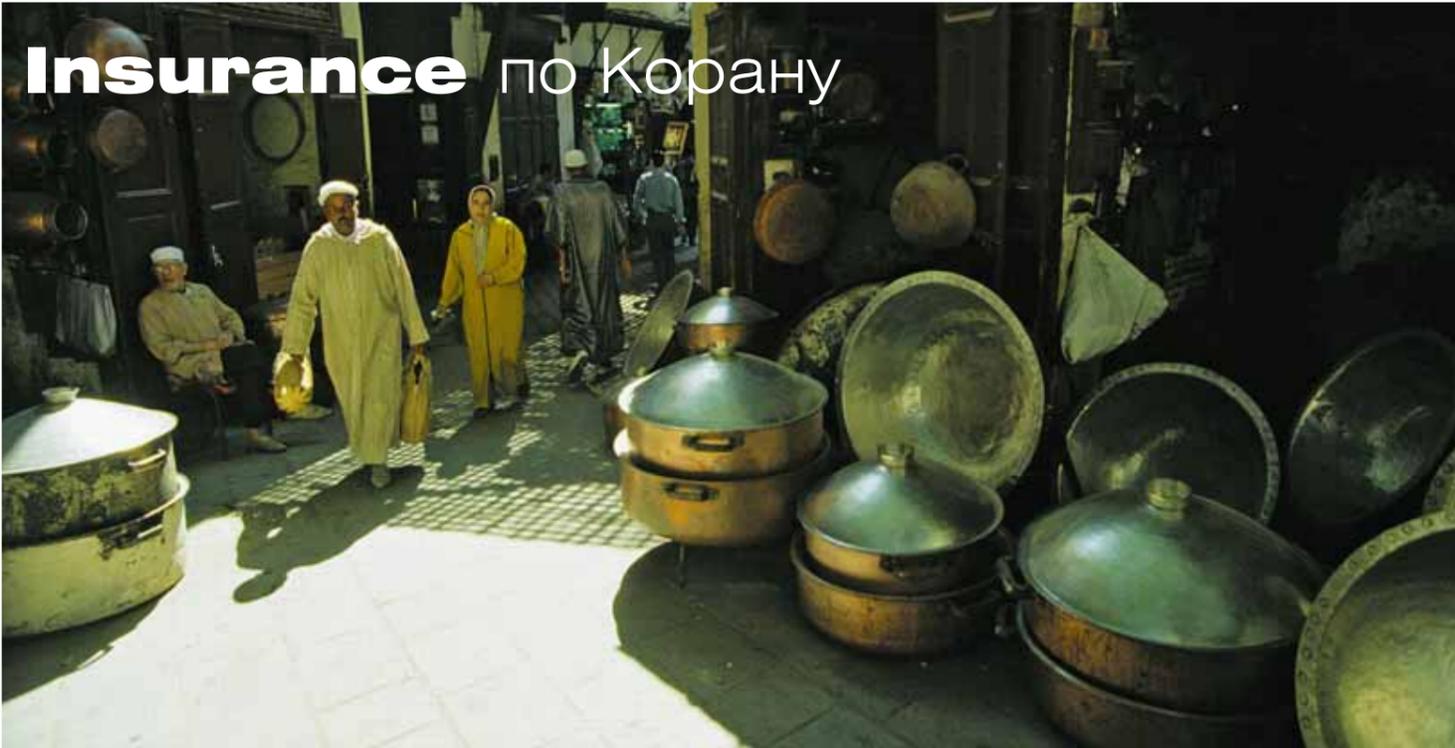
e-mail: iiac@ins-forum.ru
 телефон: +7 (812) 336-43-49
 факс (СПб): +7 (812) 380-14-42, доб. 1113
 факс (МСК): +7 (095) 785-24-47, доб. 1113
 Страховой форум: <http://www.ins-forum.ru/>

Рейтинг информационной открытости
 Анализ рынка
 Организация семинаров
 Сайты для страховщиков
 Страховой Форум
 Противодействие страховому мошенничеству

Интересы энциклопедии
 "Лучшие страховщики России" в СЗФО

в мире

Insurance по Корану



Пару лет назад в прессе стали появляться публикации о новом развивающемся виде страхования, именуемом загадочным восточным словом «такафул». Его концепция настолько отличается от классической европейской, что достойна отдельной серии фильма «Шокирующая Азия».

Армина УЗЛИЯН

Гарар, мейсир и риба

Ислам исповедует около 20% населения земного шара. Мусульмане составляют большинство в 45 странах. Многие из них предпочитают пользоваться финансовыми услугами, разрешенными шариатом. Подобных услуг, по данным Всеобщего совета исламских финансовых институтов (General Council of Islamic Financial Institutions), на сегодняшний день насчитывается около 200. Отдельное место в системе финансовых институтов занимает страхование.

Отношение к страхованию в исламском мире неоднозначно. Основное противоречие, которое мешает развитию страхования в мусульманских странах, — наличие в классическом договоре страхования запрещенных Кораном элементов: гарара, мейсира и рибы.

Такафул — взаимное предоставление гарантии друг другу.

Гарар — неоднозначность, связанная с заключением договора страхования.

Мейсир — элемент азартных игр.

Риба — операции с ссудным процентом или ростовщические.

Табарра — дар.

Радикальные противники легализации традиционного страхования в рамках мусульманского права предложили альтернативную исламскую модель. Участники такафула в качестве страхового

взноса выплачивают компании табарру с условием, что фирма возвратит им деньги при наступлении страхового случая. Часть уплаченных средств направляется в специальный накопительный фонд, откуда страхователям выплачивается регулярный доход вне зависимости от наступления страхового случая.

Различают следующие виды такафула: общий и семейный. Общий такафул затрагивает сферу имущественного страхования, при этом страхователи могут претендовать на часть прибыли страховщика от уплаченных средств за вычетом издержек. Примером может служить страхование автотранспорта в Объединенных Арабских Эмиратах. Компании, осуществляющие подобное страхование, используют механизм, по которому владелец автомобиля, произведя уплату страховой премии, становится акционером компании и получает часть ее прибыли по итогам года. В случае если в течение действия договора страховой случай не возникает, то при продлении полиса доля страхователя в капитале компании вырастает на сумму новой премии, увеличивая возможные дивиденды. Этот же механизм, именуемый аманом, применяется при страховании недвижимости, жизни, грузов.

Семейный такафул представляет собой личное страхование, которое существенно отличается от традиционного. Именно с этим видом страхования исламские правоведы в первую очередь связывают наличие элемента рибы. К счастью для мусульманских страховщиков, уровень рибы

не определен. Годовой процент от инвестирования резервов по страхованию жизни гораздо ниже 100%, что, по мнению большинства правоведов ислама, вполне вписывается в установленные нормы шариата. Таким образом, накопительное страхование жизни является вполне допустимым для мусульман.

Рядом радикальных исламистов страхование жизни рассматривается как покушение на волю Аллаха.

Размещение резервов также строго регламентировано: страховщикам запрещается получать доход от правительственных облигаций и акций компаний, вовлеченных в производство оружия, порнографической продукции, игорного, ресторанного и гостиничного бизнеса, а также занимающихся производством алкоголя и свинины.

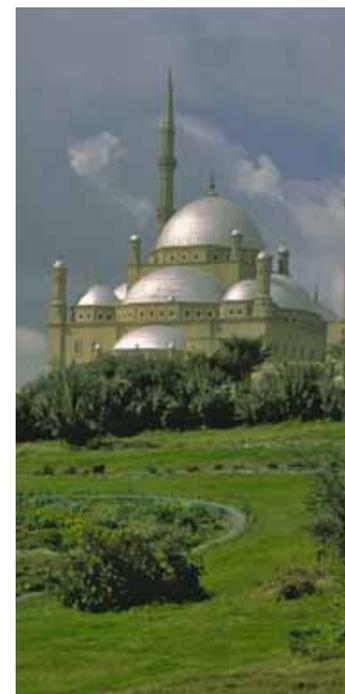
Пятерку наиболее предпочтительных для вложения средств компаний, по мнению исламских финансовых инвесторов, составляют Exxon Mobil, Microsoft, Pfizer, Johnson & Johnson и IBM.

Манама, Дубай и Бахрейн

Первые попытки введения исламского страхования были осуществлены в 1970 году в Египте, Судане и ОАЭ, в этом же году крупнейшая финансово-промышленная группа Саудовской Аравии «Далла Ал-Баракка Групп» (Dallah Albaraka group — DAG) создала первую страховую компанию в Манаме. В настоящее время исламские страховые компании действуют в Дубае (Islamic Arab Insurance Company с 1979 года), Бахрейне (Islamic Insurance & Re-insurance Co), Тунисе (BEST Reinsurance), а также Islamic Mutual Insurance Company, созданная в 1994 году Jordan Islamic Bank и подразде-

лением Al-Baraka Investment & Development (ABID).

В 1987 году были созданы две страховые и инвестиционные компании ABID для предоставления услуг в соответствии с положениями шариата и поощрения инвестиционной деятельности



физических лиц, банков и корпораций (Al-Tawfeek Company for Investment Funds Ltd и Al-Amin Company for Securities and Investment Funds).

Если Саудовская Аравия является пионером развития исламского страхования, то Малайзия — достойным ее продолжателем. Именно в этой стране был издан первый (и единственный) закон о такафуле, который определил его правовую основу с учетом европейского и мусульманского права. Помимо этого, создана система шариатских наблюдательных советов при такафул-компаниях, которые разрешают споры.

С развитием рынка исламских финансовых услуг развиваются и регулирующие этот рынок механизмы. В 1990 году в Алжире была создана Комиссия по бухгалтерии и аудиту исламских финансовых институтов (AAOIFI), отвечающая за выработку бухгалтерских, аудиторских и прочих стандар-

тов для исламских финансовых организаций. До последнего времени ее стандартам подчинялись в основном исламские банки, однако в 2005 году Бахрейнский финансовый регулятор (Bahrain Monetary Agency, BMA) планирует ввести их и в такафул-страховании и перестраховании (ретакафул). В декабре 2002 года в Куала-Лумпуре была учреждена комиссия по исламским финансовым услугам (IFSB) с целью создания всемирной системы регулирования исламского финансового рынка. Комиссия была учреждена центробанками Бахрейна, Саудовской Аравии, Индонезии, Малайзии, Пакистана, Кувейта, Ирана, Судана и Катара.

Lloyd's, HSBC и «НАСКО Татарстан»

На сегодняшний день темпы роста исламского страхования в ряде стран достигают 40% в год. Такафул-компании динамично развиваются, предлагая услуги не только мусульманам, но и остальным группам населения. Разрабатываются специальные программы для ознакомления населения с исламским страхованием в целях привлечения клиентов-немусульман (доля которых сейчас составляет около 15%). Столь большое страховое поле вызывает интерес крупных финансовых игроков, таких как Lloyd's of London и британский банк HSBC, к внедрению в сферу исламского страхования и предоставлению страховых услуг мусульманам, проживающим на территории Великобритании (около 2 млн человек) и Евросоюза (порядка 15 млн человек).

В России пока не основана ни одна такафул-компания, хотя страховая компания «НАСКО Татарстан» уже осуществляет подобные операции и сотрудничает с малазийскими коллегами.

Такафул — еще молодой институт, который только набирает популярность в мире. Пока на его долю приходится менее 0,1% от общего объема ежегодной общемировой страховой премии.

Место для
рекламы
страховой случай

блиц-опрос

Призрак ВТО

2006-й, похоже, все-таки станет для России годом вступления в ВТО, а значит, все рынки, в том числе и страховой, неминуемо ждут перемены. Какими они будут?

Алексей КРЫЛОВ

Мы обратились к топ-менеджерам петербургских страховых компаний с просьбой высказать мнение о перспективах своего рынка в условиях ВТО, а также поддержать или опровергнуть несколько распространенных утверждений по поводу этой организации.

— *Согласны ли вы, что сегодня и российские лидеры, и зарубежные компании обеспечивают одинаковую надежность, но за бренд часто приходится платить дороже, не получая при этом каких-то качественных преимуществ?*

Директор филиала ОСАО «РЕСО-Гарантия» в Санкт-Петербурге Дмитрий Большаков:

— Действительно, для страхования (в силу того, что мы продаем «уверенность») бренд может быть важнее, чем в других секторах услуг. А программы продаж, например, продуктов по страхованию жизни у иностранных компаний, выходящих на российский рынок, могут быть не приспособлены для нашей действительности.

Директор управления личного страхования ООО «Росгосстрах-Северо-Запад» Лариса Мацакова:

— Обладатель пресловутого бренда — это всегда крупная компания, один из лидеров отрасли, имеющая хорошие финансовые, людские, организационные возможности, позволяющие обеспечивать высокое качество услуг. Но иностранные компании привыкли работать совсем в других экономических условиях, их клиенты на родине — носители совсем другого менталитета, нежели российские потребители. Поэтому при выходе на российский рынок им необходимо опираться на сильные отечественные менеджеры, обладающих знанием «особенностей национальной экономики».



Финансовый директор страхового общества «Прогресс-Нева» Сергей Тихонов:

— Что касается надежности, то существуют ее объективные критерии, и им могут соответствовать или не соответствовать любые компании — и российские, и восточноевропейские, и западные. При этом нужно понимать, что бренд имеет свою цену, и за него страховщики берут дополнительную премию.

— *Принято считать, что иностранные страховщики легко вытеснят российских с рынка, как это уже было в Центральной и Восточной Европе (ЦВЕ)...*

Дмитрий Большаков:

— С этим утверждением я не согласен. К сожалению, страны ЦВЕ не уделили в момент, когда это было необходимо, достаточно внимания обеспечению становления и развития национальных рынков. Произошло это в том числе и потому, что страны ЦВЕ и приближенно не располагают теми ресурсами, которые есть у Российской Федерации. Что действительно интересно в отношении международных страховых компаний — это продукты и технологии их продаж, которыми могут воспользоваться российские страховщики, работающие на рынке страхования жизни, в том числе и российские компании с участием иностранного капитала.

Лариса Мацакова:

— Приход иностранных страховщиков не отвечает интересам экономической безопасности России, ведь резервы по накопительному страхованию жизни — один из основных источников долгосрочных инвестиций в стране. В Германии, например, до 30% всех инвестиций обеспечивается резервами страховщиков. Если допустить на российский рынок иностранные компании, то последствия будут плачевными: последует отток «длинных» денег из России (иностранцы вряд ли захотят и смогут инвестировать деньги в российский финансовый рынок), а также банкротство многих российских страховщиков. В 1990-х годах приход иностранных компаний на рынки восточноевропейских стран практически убил национальное страхование (например, в Венгрии).

Директор по маркетингу страховой группы «АСК» Татьяна Долинина:

— Многие иностранные компании в том или ином виде давно уже присутствуют на рынке, однако их успехи не слишком велики, потому что:

а) у большинства из них слабо развит административный ресурс;

- б) технологии продаж иностранных страховщиков, их требования к андеррайтингу значительно жестче, чем у наших;
- в) спрос со стороны среднего и малого бизнеса на классические виды страхования, на взгляд западного страховщика, низок;
- г) интерес физических лиц до сих пор чрезвычайно мал.

Сергей Тихонов:
— На мой взгляд, в будущем российский страховой рынок будет развиваться по восточно-европейскому сценарию, то есть на нем будут присутствовать и международные бренды, и российские компании.

Генеральный директор СЗАО «Медэкспресс» Наталия Шумилова:

— Скорее всего, после вступления России в ВТО наши страховщики действительно перестанут играть заметную роль на внутреннем рынке, за исключением самых крупных российских компаний. Влияние на рынке смогут сохранить специализированные компании с высокой капитализацией, а также специально созданные страховые альянсы и группы.



Заместитель генерального директора ОАО «Страховая компания «Русский мир» Евгений Гуревич:

— Что будет, если Россия согласится практически на все предложенные членами ВТО условия по страховому рынку? Тогда можно ожидать, что на российском рынке практически не останется национальных компаний, как это произошло в Польше, — они либо разорятся, либо будут куплены иностранными группами. Это может произойти в течение 2–3 лет после вступления России в ВТО.

— *Какие виды страхования способны прежде всего заинтересовать иностранцев, кроме страхования жизни?*

Лариса Мацакова:

— Иностранцев могут заинтересовать виды, по которым можно получить в достаточно короткий срок большой объем страховых взносов с минимальными трудозатратами (чтобы получать инвестиционный доход). В первую очередь, это обязательные виды страхования. А вот, к примеру, огневое страхование предприятий их мало может заинтересовать (если речь не идет об отраслевых гигантах). Эти риски они и без того получают

в перестрахование, не участвуя в поиске клиента, предстраховой экспертизе и прочем. То же самое касается массовых видов.

Дмитрий Большаков:
— Кроме страхования жизни, иностранцев способны заинтересовать, прежде всего, любые виды обязательного страхования.

Наталия Шумилова:
— Собственно, в ОСАГО и ОМС западные страховщики и не рвутся. ОМС как вид страхования малопривлекателен, малопривлекателен. ОСАГО таит в себе много опасностей для иностранных страховщиков, поскольку непонятно, как этот вид будет развиваться в дальнейшем.

Наиболее жесткой конкуренция с иностранными страховщиками будет в имущественных видах страхования, в страховании инвестиционных рисков и страховании жизни. В медицинском страховании и автостраховании это будет заметно не сразу, так как в этих видах страхования много отечественных особенностей. Иностранцы страховые продукты не всегда применимы на нашем рынке. Например, медицинское страхование в нашей стране сильно

на открытие филиалов иностранных страховщиков в России, на осуществление трансграничных услуг по страхованию; увеличивать ли квоты на участие иностранцев в капиталах российских страховщиков; отменить ли переходный период по допуску иностранцев к страхованию жизни и обязательному страхованию.

Мы считаем, что ни по одному из перечисленных пунктов нельзя идти на уступки.

Филиал — это обособленное подразделение иностранной компании, инструмент для извлечения прибыли. Иностранцы филиалы не будут вкладывать деньги в экономику нашей страны. Поэтому важно сохранить ограничения по доступу иностранных филиалов на российский рынок.

Если же разрешение на открытие филиалов будет дано, мы уверены, что их категорически нельзя допускать ко всем обязательным видам страхования и накопительному страхованию жизни.

Дмитрий Большаков:

— Надо учитывать, что прямой филиал иностранного страховщика не подчиняется российскому законодательству, не контроли-

связано с социальной средой, в которой западный менталитет работать не может.

Татьяна Долинина:

— Если иностранным страховщикам разрешат открывать филиалы в России, сильнее всего конкуренция вырастет в страховании жизни (российского почти не будет) и в страховании крупных промышленных рисков (имущество и ответственность). Меньше — в автостраховании, еще меньше — в ДМС, поскольку ДМС в России и в западных странах — это, как говорится, «две большие разницы». Российскую систему организации лечения и экспертизы иностранцы не понимают, для них наша система здравоохранения — темный лес.

— *На каких ограничениях для иностранных страховщиков наша страна обязательно должна настаивать в переговорах по вступлению в ВТО?*

Евгений Гуревич:

— В ходе переговоров о вступлении в ВТО между РФ и странами — членами этой организации присутствуют несколько спорных моментов: давать ли разрешение

руется надзорными органами и, соответственно, не несет никакой ответственности перед нашими согражданами.

Ответственность перед российскими клиентами прямого филиала иностранной страховой компании, деятельность которого не контролируется российским законодательством и соответствующим надзорными органами, является «размытой» в гражданско-правовом плане. Разрешение на работу в России прямым филиалам иностранных страховщиков откроет новые пути для финансовых махинаций (в том числе в налогообложении) или для ухода от налогов. Кроме того, это приведет к выводу капиталов из России.

Наталия Шумилова:

— Если Россия не хочет потерять инвестиционный ресурс страхования жизни, то допускать туда иностранцев нежелательно. В ближайшие 5 лет ожидается резкий скачок именно в этом виде страхования.

Считаю вполне возможным увеличить квоты иностранцев в капиталах российских страховщиков, но при этом отстаивать невозможность открытия филиалов и осуществление трансграничных услуг.

анализ

Прозрачные воды рынка

История нового российского страхования насчитывает уже более пятнадцати лет. Страховой рынок успешно пережил дефолт и, несмотря на взлеты и падения отдельных страховщиков, продолжает развиваться на удивление стабильно и, можно даже сказать, планомерно. За годы работы операторы этой сферы экономики приняли участие в сотнях всевозможных информационных проектов, которые в совокупности дают достаточно полную картину российского страхования.

Начало

С 1997 года Центр экономического анализа агентства «Интерфакс» приступил к подготовке уникальных обзоров деятельности крупнейших страховых компаний России, основанных на данных бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, статистических форм отчетности, полученных непосредственно от страховщиков. В сентябре 2000 года представительство Всероссийского Союза страховщиков (ВСС) в Северо-Западном федеральном округе начало собирать со страховщиков сведения по форме 1-С и 1-СК для их последующего анализа и публикации. С 2002 года ВСС организовал сбор публичных сведений по самостоятельно разработанной форме 1-ВСС.

В 2005 году Страховой информационно-аналитический центр (СИАЦ) поставил перед собой задачу собрать и обобщить сведения из этих и других открытых источников в целях проведения комплексного анализа состояния рынка и предоставления исчерпывающей информации о страховых компаниях потребителям. Параллельно была разработана собственная система приема сведений по формам 1-С, 1-ВСС, 1-СК, а также 2-С, ГБО и ПБО.

Побочный продукт

В ходе работы над проектом стало очевидным, что ценностью обладают не только показатели, находящиеся в той или иной форме отчетности, но и то, как эти сведения были получены. Как показывает практика, для потребителя важны не столько результаты деятельности страховщика, в которых неспециалисту бывает довольно сложно

разобраться, сколько сам факт раскрытия страховой компанией информации о себе.

Значение также имеют такие критерии, как регулярность предоставления сведений, их объем, соблюдение сроков предоставления, наличие ошибок и оперативность их устранения. Несмотря на то что подготовкой отчетности и взаимодействием с клиентами в компаниях, в большинстве своем, занимаются различные службы, эти показатели косвенно могут указывать и на качество работы с клиентами. В организации, как в живом организме, все взаимосвязано, и недостаточная информатизация или низкая эффективность работы финансовых и PR-служб не могут не сказываться на уровне взаимодействия с потребителями.

Так совершенно очевидным образом выкристаллизовалось отдельное направление работы СИАЦ – рейтинг информационной открытости страховых организаций.

Методика

Чтобы не утомлять читателя, для подготовки данной статьи мы воспользовались упрощенной методикой расчета рейтинга.

Показатель информационной открытости рассчитывается по следующей формуле:

$$P_{\text{ио}} = \sum K_{\text{зн}i} K_{\text{тр}j} K_{\text{и}j}$$

где:

$P_{\text{ио}}$ – показатель информационной открытости

$K_{\text{зн}i}$ – коэффициент информационной значимости i -го отчетного периода (характеризует информационную ценность каждого отчетного периода; колеблется в

диапазоне от 1 – для отчетности за I квартал до 1,75 – для годовой отчетности)

$K_{\text{тр}j}$ – коэффициент трудоемкости подготовки j -ой формы отчетности (характеризует степень стремления страховщика к раскрытию информации о себе, несмотря на дополнительные трудозатраты; равен единице для формы 1-С, поскольку форма в обязательном порядке представляется в Росстрахнадзор, и двум – для «нестандартной» формы 1-ВСС)

$K_{\text{и}j}$ – коэффициент информационной емкости j -ой формы отчетности (характеризует объем пригодной для анализа информации, содержащейся в форме отчетности; принят равным (со значением 1,2) для форм 1-С и 1-ВСС, поскольку первая содержит развернутые сведения в разрезе регионов, а вторая – в разрезе видов страхования).

Оговорки

Текущее состояние информации, находящейся в базе данных СИАЦ, а также особенности газетной публикации накладывают некоторые ограничения на процедуру составления рейтинга:

1. В рейтинге представлены только головные организации, зарегистрированные на территории Северо-Западного федерального округа (СЗФО). Ограничение Северо-Западом обусловлено наличием по нему наиболее полной систематизированной информации по рынку, начиная с 1999 года. Включение филиалов страховых компаний в текущий рейтинг проблематично, поскольку значительная их часть открыта после 1999 года, таким образом, данные организаций, проработавших на рынке различное число лет, являются несопоставимыми.

Поз.	Страховая компания (№ в госреестре)	Субъект РФ	Пио
1	Альма (509)	Санкт-Петербург	73,5
2	Сплав-Полис (3243)	Новгородская обл.	64,2
3	Прогресс-Нева (2327)	Санкт-Петербург	63,3
4	Медэкспресс (141)	Санкт-Петербург	62,4
5	СОЛО (3184)	Ленинградская обл.	60,3
6	Регион (1207)	Санкт-Петербург	54,6
6	Русский мир (1582)	Санкт-Петербург	54,6
7	РусМед (352)	Санкт-Петербург	53,7
8	Капитал-Полис Согласие (1336)	Санкт-Петербург	52,8
9	Генеральная СК (2241)	Санкт-Петербург	50,7
10	Круиз-С (131)	Санкт-Петербург	46,5
11	АСК-Мед (1420)	Санкт-Петербург	45,6
12	Областная медицинская СК (3010)	Калининградская обл.	45,3
13	Класс (1675)	Санкт-Петербург	45,0
14	Прогресс-Нева ОСЖ (2751)	Санкт-Петербург	44,1
15	АЙНИ (1714)	Калининградская обл.	43,8
15	АСК-Петербург (1709)	Санкт-Петербург	43,8
15	ЖАСКО (1595)	Вологодская обл.	43,8
15	Росгосстрах-Северо-Запад (451)	Санкт-Петербург	43,8
16	Шексна (2115)	Вологодская обл.	42,9
16	Шексна-эко (442)	Санкт-Петербург	42,9
17	ГСМК (2071)	Санкт-Петербург	41,7
18	Медэкспресс Плюс (2130)	Санкт-Петербург	40,5
19	Вирилис (1706)	Санкт-Петербург	40,2
20	Первая городская СК (2259)	Санкт-Петербург	36,0
21	Авеста (3156)	Санкт-Петербург	35,1
22	Комфорт-Гарант (3519)	Калининградская обл.	34,8
23	Гайде-Мед (3330)	Санкт-Петербург	32,7
24	Нартекс (2174)	Вологодская обл.	32,1
24	РЕСО-Мед (2188)	Санкт-Петербург	32,1
25	Вирилис + (1745)	Санкт-Петербург	30,9
26	ЛОТА-Медика (2829)	Санкт-Петербург	29,7
27	Гарант (2931)	Санкт-Петербург	29,4
28	Гайде (630)	Санкт-Петербург	28,2
29	Шексна-М (2838)	Вологодская обл.	27,9
30	Помощь (2729)	Санкт-Петербург	25,8

2. Для расчета показателя информационной открытости использовались только формы 1-С и 1-ВСС, поскольку информация по другим формам отчетности еще не загружена в базу данных СИАЦ в полном объеме.

3. Не учтена регулярность предоставления сведений, которая характеризует систематичность деятельности компании, что, безусловно, важно для клиентов и партнеров. Кроме того, наличие данных за все кварталы одного года позволяет дополнительно анализировать деятельность страховщика за год, а наличие ежегодных данных – оценивать перспективы, повышая, таким образом, прозрачность его бизнеса.

4. Показаны только первые 30 позиций рейтинга.

Перспективы

Страховой информационно-аналитический центр планирует поддерживать и развивать рейтинг информационной открытости страховых организаций как одно из важных направлений своей деятельности. Будет совершенствоваться методика составления рейтинга, расширяться перечень форм отчетности.

Рейтинг остается открытым для вхождения, каждый страховщик может повысить свои позиции, предоставив сведения за любые периоды. В настоящее время разрабатывается интернет-сайт, на котором будут размещаться сведения об информационно открытых страховых компаниях.

24 ГОРОДСКОЙ
АВТОКЛУБ

ВНИМАНИЕ! НОВЫЙ ОФИС!

Внимание!
Малый пр. от ул. Пионерской до ул. Б. Зеленина закрыт до 31.12.05.

СБОР ДОКУМЕНТОВ ПО ДТП В ГАИ

ВЫЕЗД АГЕНТА - БЕСПЛАТНО

СЕРВИСНАЯ КАРТА В ПОДАРОК
(эвакуация, техпомощь, аварийный комиссар)

600-11-87 337-18-87

интервью



Президент и сорок законов

Полтора года тому назад было объявлено о создании Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада. Новое объединение образовалось в результате слияния двух других – Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Союза страховщиков Северо-Запада. Президентом нового союза был избран Андрей Сумбаров, с ним мы беседуем о PR-политике профессионального сообщества и о тех вопросах, которые в ближайшее время будут обсуждаться на страницах нашей газеты.

— Как бы вы охарактеризовали ситуацию, которая сложилась на страховом рынке в настоящий момент?

— У нас, на мой взгляд, многие законы, касающиеся страхования, сделаны так, как делать нельзя. Я не знаю ни одного закона, который бы не ущемлял интересов либо страховщика, либо его клиента. Сейчас действуют порядка 40 законов, касающихся страхования, а несколько его видов являются добровольно-обязательными (так, свою профессиональную ответ-

ственность должны страховать аудиторы, арбитражные управляющие, строители, организации, имеющие опасные производства)... Многие из требований законов не выполняются, так как они либо несовершенны, либо неразумны. Взять, например, закон о несостоятельности и банкротстве. Согласно ему, арбитражный управляющий обязан изначально иметь страховку своей профессиональной ответственности на 3 млн рублей. При отсутствии такого полиса суд даже не будет рассматривать кандидатуру пре-

тендента на право управления объектом. Но это не все: если суд назначит его арбитражным управляющим на конкретный объект, специалист будет должен дополнительно застраховать свою ответственность — на этот раз на сумму переданных ему в управление активов. Получается, что обязанность страховаться возлагается два раза...

— Но ведь застраховать ответственность на 3 млн рублей, в общем-то, стоит недорого...

— Порядка 7,5 тыс. рублей. Немного. Но только зачем? Вот вам один из примеров отсутствия здравого смысла — человек фактически страхует свое право быть потенциально готовым к тому, чтобы работать по специальности.

Другой пример — закон об ОСАГО. В большинстве стран страхуется ответственность не «владельца транспортного средства», а «лица, допущенного к управлению», и тариф зависит не от объема двигателя, а исключительно от того, как водитель раньше ездил, часто ли являлся нарушителем правил дорожного движения. И таких фактов много. Мы готовы говорить об этом.

— А в чем еще нуждается рынок, кроме внесения поправок в некоторые законы?

— В первую очередь, в повышении доходов наших граждан (улыбается). Во-вторых, в целом ряде обязательных видов страхования. Например, в страховании гражданской ответственности владельцев имущества за нанесенный этим имуществом вред. Речь идет прежде всего о владельцах квартир в многоквартирных домах.

Кстати, в связи с реформой ЖКХ у нас собираются привлечь к обслуживанию домов специализированные эксплуатирующие организации. Им бы тоже следовало страховать свою ответственность, и такое требование должно быть введено. Это логично: должны же они отвечать перед жильцами, которые по их вине, например, остались зимой без тепла.

Также необходимо, как и во всем мире, вводить обязательное страхование профессиональной ответственности врачей — это как минимум...

Все это решается просто. Только нужно понимать одно: расходы на обязательное страхование так или иначе падают на конечного потребителя услуг — простого гражданина.

Опять же, если государство по Конституции гарантирует гражданам жилье, может быть, имеет смысл ввести страхование жилья за счет государственных средств — хотя бы частичное? Ведь бывают случаи, когда жилые дома горят и рушатся не по вине их жителей, а либо по причине ветхости, либо, как в 1999 году в Москве, в результате терактов (в том случае город попросту не обеспечил охрану жилища). Кстати, в Москве эта задача решена грамотно и успешно: сначала город компенсировал 90% затрат на страхование, потом доля, самостоятельно выплачиваемая жителями, постоянно увеличивалась. А вообще, дотации правительства Москвы на страхование сохраняются до сих пор.

— Как ваш союз способствует принятию этих решений?

— Мы активно работаем по всем направлениям. Например, сейчас вместе с региональным управлением ФАС разбираемся в том, что в некоторых видах страхования существует произвол чиновников. Скажем, на рынке ОМС, когда территориальный фонд произвольно заключает либо не заключает договоры со страховыми компаниями.

Или другой случай: страхование имущества, которое предприниматели берут в аренду у КУГИ. Еще в 1996 году провели конкурс, допустили к рынку 4 компании, и ситуация на этом остановилась. Другие страховые компании вынуждены бороться за свое право работать на этом рынке.

— За последнее время у вас стало больше или меньше возможностей для отстаивания своих прав?

— Раньше в Петербурге был Общественный совет по страхованию при губернаторе, а теперь его нет. Нынешний губернатор В. И. Матвиенко назвала лицо, курирующее вопросы страхования, — вице-губернатора М. Э. Осеевского, но он не может напрямую вмешиваться в работу комитетов. Мы предлагаем сделать так, чтобы при решении тех или иных вопросов со страховщиками взаимодействовали отраслевые вице-губернаторы, а потом чтобы именно с них губернатор и требовала отчета. Например, по развитию строительного страхования — с вице-губернатора, отвечающего за вопросы строительства; по медицинскому страхованию — с вице-губернатора по труду и социальной защите населения; по имущественному страхованию — с руководителя КУГИ, и т. д.

— Полтора года назад произошло объединение двух союзов — Санкт-Петербургского Союза страховщиков и Северо-Западного Союза страховщиков. Что вы успели сделать за это время?

— Создали институт полномочных представителей союза в регионах Северо-Запада. Одна из их задач в том и состоит, чтобы создавать советы по страхованию при губернаторах, правительствах, торгово-промышленных палатах СЗФО.

В нашем союзе создано 10 комитетов и комиссия по вопросам этики, в том числе и комитет по связям с общественностью. Благодаря этому мы оперативно отвечаем на вопросы журналистов, организуем круглые столы и конференции, вскоре примем участие в получасовой программе о страховании, которая станет выходить на Пятом канале.

Мы с удовольствием будем принимать участие в обсуждении вопросов, связанных со страхованием, со всеми СМИ. Даже не только как страховщики, но и как обычные граждане Российской Федерации.

Лицензия №0950Д от 22.04.1998

МАКС

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Максимальный рейтинг надежности "A++"
Уставный капитал — 1 000 000 000 рублей
На рынке страховых услуг с 1992 года
Все виды страхования

Приглашаем на работу:

- руководителей направлений по имущественным видам страхования;
- директоров агентств;
- страховых агентов.

телефон: (812) 332-01-91

ПРОГРЕСС НЕВА
СТРАХОВАНИЕ

О П Ы Т Р А Б О Т Ы С 1 9 9 1 Г О Д А

ПРИГЛАШАЕТ

- СПЕЦИАЛИСТОВ ПО СТРАХОВАНИЮ С ОПЫТОМ РАБОТЫ,
- АГЕНТОВ

НАПРАВЛЕНИЯ СТРАХОВАНИЯ:
СТРАХОВАНИЕ ВЫЕЗЖАЮЩИХ ЗА РУБЕЖ, ТРАНСПОРТ, ИМУЩЕСТВО, ГРУЗЫ, СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ РИСКИ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.

ЛИЦ. 2665 Д.ФССН

КОНТАКТНЫЕ ТЕЛЕФОНЫ: 388-09-59, 388-01-09
E-MAIL ДЛЯ РЕЗЮМЕ: TINOMIROVA@PROGRESS-NEVA.RU

РЫНОК

О случаях и тенденциях

По статистике на имущественное страхование приходится более половины всех собираемых премий. И немудрено – нажитое непосильным трудом всегда на первом плане.

Николай ЛЬВОВ

Дом

Повышенный интерес к страхованию имущества проявляется у владельцев дорогих объектов загородной недвижимости. По различным данным, в Петербурге и Ленобласти застраховано более 50% всех коттеджей. Особенно часто страхуют загородные дома, в которых хозяева постоянно не живут.

За собственниками дорогих особняков подтягиваются и владельцы небольших домиков в садоводствах стоимостью до \$20 тыс. С одной стороны, для хозяев недорогого загородного жилья страховой взнос – сумма серьезная. Средний тариф на страхование коттеджей ниже, чем для дачных домиков, так как рисков меньше. (Более того, некоторые компании вообще не

страхуют строения стоимостью менее \$20 тыс.) С другой стороны, для «средняков» – страхование жизненно необходимо. Семье с небольшим доходом сложнее восстановить свой дом, нежели человеку состоятельному.

Квартира

Темпы страхования квартир на порядок отстают от загородного жилья – по оценке специалистов, в Петербурге защитой обеспечено около 5% жилья. И это несмотря на то что соотношение стоимости квартиры и среднего заработка давно переросло все разумные

Важно узнать, в какие сроки нужно сообщить о наступлении страхового случая в компанию. Обычно это сутки с момента наступления. Особенно жесткие временные рамки у страховщиков прописаны в договорах КАСКО – речь может идти о нескольких часах с момента обнаружения кражи. Надо всегда это иметь в виду, так как если страхователь опоздает, то он может не получить ничего.

пределы. Причина проста – большинство петербуржцев получили квартиры бесплатно, и люди продолжают воспринимать свое жилище как объект государственной заботы. Только беда, постигшая самого владельца, либо родственников-друзей-знакомых, заставит собственника жилплощади призадуматься о полисе. Принявший решение застраховать свою квартиру может включить в полис как отдельные риски, так и полный их перечень. Как правило, выбирается пакет «все включено»: стены, системы коммуникаций, отделка и имущество.

Совсем другое отношение к страхованию у владельцев новых квартир. Расставаться с новым жильем очень жалко. И хотя вероятность потерять квартиру в результате ее полного разрушения ничтожно мала, а страховая премия достаточно велика, решение часто принимается в пользу страхования.

Подстегивает динамику роста страхования жилья развитие ипотечных программ. Первое время собственник жилья платит взносы в пользу банка, постепенно вместе с выплатой кредита сумма

платежей уменьшается. Однако владелец квартиры, привыкший регулярно выплачивать страховщику определенную сумму, продолжает страховаться, но уже в свою пользу.

Авто

Переходя от недвижимого имущества к движимому, нужно отметить очень популярное страхование автомобилей – КАСКО. Несмотря на наблюдавшийся в осенние месяцы 2005 года рост тарифов, на этот продукт остается стабильно высокий спрос. Страхуют от кражи (угона) и ущерба, как правило, в комплексе. Правда, ряд страховщиков не принимает на страхование автомобили, не оборудованные противоугонной системой, которая, по различным

Антиквариат и предметы искусства страхуются по особым условиям – необходима справка об их стоимости от оценщика. Для оценки бытовой техники и мебели берется коэффициент амортизации, показывающий степень износа.

требованиям, может включать в себя как только сигнализацию, так и дополнительные иммобилайзер и «механику». Такое решение вполне объяснимо: еще в мае этого года были зафиксированы случаи угона автомобилей с двумя (!) охранными спутниковыми системами на борту. Что уж говорить об автомобилях с «пикалками», установленными на скорую руку прямо в салоне?

Mobile

Еще проще расстаться владельцу с носимым имуществом – мобильным телефоном, ноутбуком, фотоаппаратом. Поэтому тарифы на страхование таких предметов традиционно высоки, а многие фирмы вообще их не страхуют. Кроме того, для самих владельцев зачастую большую ценность представляет информация, находящаяся на этих устройствах, нежели сами «средства производства». Исчезновение необходимой деловой информации сопряжено с потерей времени и, как следствие, с уменьшением прибыли. Такие риски тоже страхуются, но это – тема совершенно другой статьи.

внимание!

Одним из распространенных видов мошенничества, от которого страдают как водители, так и страховщики, являются «подставы». Новую схему этого преступления выявили аварийные комиссары компании «Союз».

Трое против одного

Потенциальный «клиент». Водитель грузового автомобиля (фура-иномарка, эвакуатор, рефрижератор).

Место. Перекресток с плотным движением.

Схема. Перед перекрестком в пробке к «клиенту» почти вплотную у правого борта левым боковым зеркалом прижимается водитель «восьмерки»-«девятки». «Клиент» начинает движение, «восьмерка» тоже, прямо и немного влево для контакта на минимальной скорости. После контакта обгоняет грузовик и останавливается по возможности на перекрестке, для образования пробки. Водитель «восьмерки» заявляет «клиенту», что тот свернул ему зеркало (сломано задолго до этого!), когда трогался с перекрестка.

Работают в связке два-три автомобиля. Первый – недорогой автомобиль (ВАЗ-2108, 09, не новый.) Второй и, возможно, третий – дорогие машины – «мерседес», BMW.



Мгновенно подъезжают «мерседес» и BMW. У машин на левых наружных зеркалах есть сколы краски. Это тоже участники ДТП, которых «клиент» якобы зацепил, когда они ожидали зеленый сигнал светофора.

Далее водитель «восьмерки» заявляет, что ему нужно всего-то рублей 300, так как зеркало дешевое и оформляться в ГИБДД некогда. «Клиент» обычно расплачивается. Как только водитель грузовика рассчитался – он «попал». Хозяина «восьмерки» в качестве «свидетеля» записывают водители «мерседеса»

и BMW, и он спокойно уезжает. Далее с «виновника» ДТП «потерпевшие» требуют компенсацию (обычно \$100-200). Если клиент «потек» – получают деньги и быстро уезжают. Если же у него не хватает средств, то кто-то один из «потерпевших» проявляет великодушные – прощает «долг».

Схема безупречна тем, что даже если «упертый» клиент решает оформлять ДТП официально, у него практически нет шансов доказать свою невиновность. Против него – три «разных» водителя.



Перечень страховых организаций, не имеющих право заключать договоры ОСАГО (по состоянию на 01.12.2005)

Наименование	Город	Лицензия	Регистрационный номер	Приказ ФССН	№ и дата публикации в Финансовой газете
Лицензия ограничена					
ОАО «Росмедстрах»	Москва	3646 Д	3395	№318 от 03.11.05	№45 от 10.11.05
ООО «СК «Универсальный полис»	Москва	4628 Д	3098	№339 от 11.11.05	№46 от 17.11.05
Лицензия приостановлена					
ОАО «СК «Итиль»	Казань	4538 Д	1858	№365 от 18.11.05	№47 от 24.11.05
ООО «СК «Наша Надежда»	Нижний Новгород	3535 Д	2940	№262 от 21.10.05	№43 от 27.10.05
ЗАО «СК «Фиделити-Резерв»	Москва	3418 Д	2613	№395 от 25.11.05	№48 от 01.12.05
Лицензия отозвана					
ООО «СК «Авест»	Красногорск	3706 Д 4357 Д	3129	№95 от 26.05.05	№22 от 02.06.05
ЗАО «АСК «Доверие»	Санкт-Петербург	3926 Д 4358 Д	91	№129 от 07.07.05	№28 от 14.07.05
ООО «Евро-Азиатская СК»	Екатеринбург	3351 Д	2400	№148 от 08.08.05	№33 от 18.08.05
ООО «Западно-Сибирская транспортная СК»	Нижевартовск	3410 Д; 4314 Д	2634	№95 от 26.05.05	№22 от 02.06.05
ОАО «СО содружества независимых государств»	Санкт-Петербург	3989 Д 4452 Д	1429	№159 от 02.09.05	№36 от 8.09.05
ООО «ФСО «Столичное»	Москва	4581 Д	3258	№262 от 21.10.05	№43 от 27.10.05