

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
2006
номер 08



Мир на дорогах

21-22 сентября в Санкт-Петербурге на базе Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета прошла VII Международная научно-практическая конференция «Организация и безопасность дорожного движения в крупных городах». Это мероприятие собрало множество специалистов из разных городов и стран и проходило под пристальным вниманием СМИ. Что не удивительно, ведь тема безопасности движения волнует всех: автомобилистов, пешеходов, сотрудников ГИБДД, чиновников, научных работников и т. д.

Владимир МИХАЙЛОВ

Идет война

Важность такого рода обсуждений следует всего лишь из одной цифры, приведенной в докладе заместителя начальника Департамента обеспечения безопасности движения МВД России А.Ю. Якимова. 315 тыс. погибших на дорогах России за последние 10 лет — эта статистика, скажем честно, потрясает. Это настоящая война, и количество жертв в ней превышает в разы количество погибших во всех локальных конфликтах последнего времени. Только в прошлом году в ДТП погибло более 35 тыс. человек, и такая тенденция, что печальнее всего, пока не собирается меняться. А.Ю. Якимов отметил, что за последние годы наметился рост дорожно-транспортных происшествий, в основном в больших городах. Причинами ДТП в 80% случаев являются нарушения правил дорожного движения; в первую очередь, превышение скорости и выезд на встречную полосу. Кроме того, было подчеркнуто несовершенство законодательной базы в этой области. Требуется фундаментальная переработка закона о безопасности движения, поскольку нынешний закон устарел и не соответствует современной ситуации на дорогах.

Одним из способов выхода из кризиса, по мнению ректора МАДИ

В.М. Приходько, является внедрение современных информационных систем, позволяющих контролировать ситуацию на дорогах. В частности: отслеживать и фиксировать автомобили, превышающие скорость. Одна из таких систем, АСУ «Навигация», уже проходит апробирование на подмосковной трассе «Беларусь». Оптимизм внушает опыт зарубежных стран, например, во Франции внедрение таких систем позволило за три года в два раза уменьшить количество ДТП.

Панацея — общественный транспорт

Начальник НИЦ безопасности движения МВД России В.Д. Кондратьев подчеркнул роль таких факторов, как состояние дорожного полотна, самих транспортных средств, отсутствие (или не применение) ремней безопасности, а также неумение оказывать первую помощь пострадавшим в ДТП. А представитель компании «А+С КОНСАЛТ» Файт Аппельт рассказал, каким образом пытаются решать транспортные проблемы в Европе. Как ни удивительно, решение лежит в сфере развития общественного транспорта. При нынешнем количестве автомобилей в странах

Евросоюза бороться с пробками и авариями в больших городах зачастую бессмысленно, в этом направлении почти все средства испробованы и исчерпаны. Поэтому предпринимаются меры по совмещению качественных автомобильных трасс, например, с маршрутами комфортабельных скоростных трамваев. Это тем более актуально, что стоянка автомобилей в центральных районах европейских мегаполисов дорожает с каждым

Страховщики помогут

В общем, проблем было обозначено много, как и путей их решения. На финальном брифинге для журналистов участники заседания подчеркивали, что такую серьезную и масштабную проблему, как повышение безопасности движения на российских дорогах, нельзя решить одним махом, лихим «кавалерийским наскоком». Это требует системного



годом, так что личное авто выгоднее оставлять подальше от центра.

Конечно, мы пока — не Европа, но, как было замечено в одном из выступлений, общественное мнение уже начинает поворачиваться в сторону решения дорожных проблем, в том числе и путем развития сети общественного транспорта. Исследования показывают: когда пропорция составляет примерно 100 автомашин на 1000 человек населения, общественный транспорт переживает упадок (это наша ситуация 1990-х годов). Когда же это соотношение приближается к 200 на 1000, общественный транспорт возрождается, и общество готово применять к автомобилистам довольно жесткие санкции: например, плата за пользование автомобилем в черте города, и чем ближе к центру — тем такая плата должна быть дороже.

подхода и многолетних усилий самых разных специалистов. В том числе и страховщиков, которые тоже предпринимают шаги для решения этой наиболее острой проблемы. И.Е. Осокина, представлявшая Российский союз автостраховщиков, сказала о том, что федеральные программы, касающиеся повышения безопасности движения, к сожалению, не предусматривают выделения средств регионам. Поэтому в дело вынуждены вступать негосударственные организации, в том числе и страховые компании, которые готовы выделять средства на эти цели. В частности, в ближайшее время на обсуждение страхового сообщества будет вынесен вопрос о том, чтобы определенный процент с автомобильной страховки направлялся на мероприятия, призванные повысить безопасность на российских дорогах.



Соломка для туроператора

18 октября Госдума на пленарном заседании приняла в первом чтении поправки в закон об основах туристической деятельности в России, вводящие финансовую гарантию туроператоров.

страница • 3

Кадры решают все

Еще два десятилетия назад жители нашей страны знали только одну страховую компанию. Многие помнят агентов «Госстраха», которые приходили домой оформить страховку. Изменился ли с тех пор собирательный портрет сотрудника страховой компании?

страница • 6

Dura lex...

Всероссийский союз страховщиков разработал проект нового закона о страховании. Если этот закон в будущем заменит действующий, рынок ждет кардинальные перемены.

страница • 8

Особо опасная персона

Топ-менеджеры в процессе работы принимают решения, от которых зависит судьба компании. Страхование ответственности топ-менеджеров (D&O) — это инструмент, позволяющий минимизировать потери и убытки в таких случаях.

страница • 10

Маленький. Страшный. Злой

Удивительно, что людям удалось сотворить с собаками за короткий с точки зрения эволюции период времени: сопоставляя чихуахуа и грейхаунда, мы бы ни за что не догадались, что эти существа принадлежат к одному виду, не зная мы с детства, что разные функции собак человек поделил между разными породами.

страница • 14

Сквозь века

Опасности угрожают нам всю жизнь. Одни мы провоцируем собственной небрежностью, другие возникают из-за злой воли посторонних, а иногда это проявления стихии. Родители, школа, опыт учат нас предусмотрительности, объясняют, как искоренить свою опасную небрежность, как своими действиями минимизировать последствия независящих от нас опасных обстоятельств.

страница • 15

Редакционный совет



Председатель
Кирилл Михалевский
и. о. руководителя 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



Вадим Медвинский
Генеральный директор
ООО «СЗСК»
Санкт-Петербург,
ул. Куйбышева, 33/8
Тел./факс: (812) 320-1305



Радий Негодин
Директор Санкт-Петербургского филиала ОАО «МСК»
Санкт-Петербург,
пр. Бакунина, 5, оф. 46
Тел./факс: (812) 324-0300



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

Партнеры издания:



событие

Рука об руку

Вообще ОСАГО и БДД – понятия родственные и даже неразделимые. Так же, как, например, «олимпийские рекорды» и «детская физкультура» или «продолжительность жизни» и «здоровое питание». Формально и те, кто занимается ОСАГО, и те, кто ответственен за БДД, давно это осознали. С первого дня работы закона страховщики ОСАГО в добровольно-принудительном порядке перечисляют около 2% своих сборов в фонд ЧАДЭ – «Человек. Автомобиль. Дорога. Экология» (почему-то вспомнилось «Ленин. Партия. Комсомол»). Фонд должен финансировать ГИБДД, но вот только реальные итоги этого финансирования никому не известны, и ни ГИБДД, ни РСА не спешат с разъяснениями. Еще год-два назад в кулуарах «автогражданских» конференций можно было услышать шепоты о том, что ЧАДЭ, может быть, будет способствовать увеличению численности дорожных инспекторов (а то сейчас их приходится ждать по несколько часов) и более активной работе ГИБДД по предоставлению страховщикам своей базы данных по аварийным историям водителей. Ни того, ни другого, как мы знаем, не произошло.

Ежегодно в России проводится по два-три форума, где БДД и «автогражданка» обсуждаются в их неразрывной взаимосвязи. На этот раз начальник Управления международных и государственных программ развития РСА Татьяна Козловская, констатировав, что «высокий уровень аварийности и травм со смертельным исходом представляет собой серьезную проблему», а также что «системный подход к безопасности заложен в Программе повышения БДД на 2006-2012 годы», выдала очередной блок информации к размышлению:

- за рубежом страховые компании воздействуют на все элементы системы БДД;
 - безаварийная езда стимулируется действующей системой «бонус-малус»;
 - в Финляндии страховщики участвуют в разборах ДТП на месте аварий;
 - в Германии страховщики проводят аудит автодорог...
- Остается порадоваться за эти страны.

Не удалось

Вслед за Татьяной Козловской начальник Управления информационных технологий РСА Николай Косарев рассказал об опыте создания и внедрения Федеральной автоматизированной информационной базы данных по ОСАГО (на базе РСА). Об этом г-н Косарев рассказывает всегда, и в этом году не прозвучало ничего принципиально нового. О том, что на БДД система «бонус-малус» пока никак не влияет по причине того, что ни сотрудники

ОСАГО до БДД?

В рамках конференции «Организация и безопасность дорожного движения в крупных городах» в Петербурге прошел «круглый стол» «ОСАГО и безопасность дорожного движения (БДД)». У нашего корреспондента сложилось впечатление, что на фоне чиновников РСА, уже четвертый год подряд повторяющих одни и те же тезисы, единственным выступающим, кто обладал реальной и понятной информацией о возможности страховщиков влиять на БДД, был старший вице-президент Страхового института дорожной безопасности США Стефен Оеш.

Алексей КРЫЛОВ



страховых компаний, ни агенты не имеют возможности пользоваться информационной базой, все и так знают. А пока остается ждать давно обещанного начала функционирования АИС РСА в рабочем режиме. Вместо указания конкретных сроков г-н Косарев сыпал терминами и демонстрировал на экране всевозможные схемы, изобилующие сложными системами сходящихся и расходящихся стрелочек.

Удалось

Единственный, кому в рамках «круглого стола» удалось убедительно рассказать об успешном опыте минимизации факторов, влияющих на ДТП, стал Стефен Оеш, старший вице-президент Страхового института дорожной безопасности США. Работу ин-



Ирина Осокина,
директор по международным
и государственным программам
развития и технического
содействия РСА

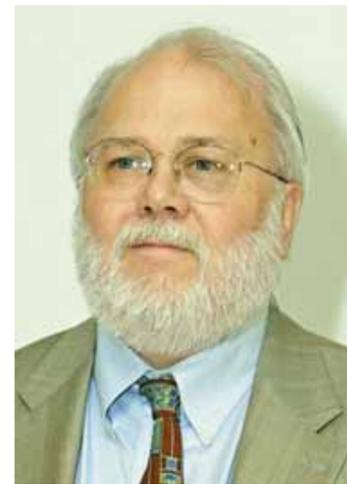
ститута финансируют страховые компании страны, и это исследовательское учреждение, в отличие от российского ЧАДЭ, действительно, может похвастаться успешными разработками в области безопасности. Впрочем, здесь следует отдать должное также федеральным властям и властям отдельных штатов, которые оказывают административную поддержку всем разумным инициативам института.

Так, например, одно из исследований было посвящено анализу уровня смертности водителей в зависимости от их возраста и присутствия в салоне несовершеннолетних пассажиров. Самыми аварийными оказались 16-17-летние водители при вождении в ночное время и наличии в салоне трех и более пассажиров того же возраста (по всей видимости, их присутствие стимулировало начинающих водителей к демонстрации лихости и «крутизны»). По итогам исследования институт добился законодательного запрета для молодых водителей на вождение после 22.00 и на перевозку более одного несовершеннолетнего пассажира. Любой обнаруживший такие нарушения полицейский вправе наложить штраф.

Борется институт и за обязательное использование ремней безопасности. Для этого были организованы специальные полицейские контрольные пункты. Нарушителей ждал штраф. Результат: в период с 1981-го по 2005 год количество водителей, использующих ремни, увеличилось с 11% до 87%.

Имеет институт и свой центр для проведения краш-тестов, данные которых вывешиваются на сайте института и в местах продаж автомобилей. Покупатели доверяют этим результатам и предпочитают покупать только безопасные авто. Никакие другие сейчас уже не находят сбыта в США.

Все это, а также камеры слежения за проездом на красный свет, внедрение «круговых» перекрестков, снабжение машин системами оповещения о ДТП и многое другое делают США одной из самых благополучных стран по показателю «количество ДТП со смертельным исходом на 100 млн миль». Остается только позабавиться степени сознательности ее водителей и готовности властей законодательно поддерживать инициативы института.



Стефен Оеш,
старший вице-президент
Страхового института дорожной
безопасности США

Учредитель и издатель:
ООО «МЕДИАиндекс»
Директор: Сергей Авдеев,
avdeev@mediaindex.ru
Главный редактор:
Наталья Михайленко,
mihaylenko@sluchay.ru
Литературный редактор:
Иван Алтаев

Специальный корреспондент:
Алексей Крылов
Оригинал-макет: Дмитрий Зятков
Верстка: Владимир Шкредов
Адрес редакции: ул. Розенштейна, 19,
лит. А, тел. 973-4790, www.mediaindex.ru
Установочный тираж: 10 000 экз.
(тираж данного выпуска 7000 экз.).
Подписано в печать 30.10.2006, 14.00

Интернет-версия: www.sluchay.ru
Распространяется бесплатно.
Газета выходит раз в месяц.
При перепечатке материалов ссылка
на «Страховой случай» обязательна.
Ответственность за содержание реклам-
ных объявлений несет рекламодатель.
Все рекламируемые товары и услуги
сертифицированы.

Материалы, помеченные ©, публикуются
на правах рекламы.
Редакция может не разделять
мнение автора.
Отпечатано в типографии
«Премиум Пресс», ул. Оптиков, 4
Свидетельство о регистрации средства
массовой информации ПИ № ФС2-7903
от 16.01.2006 г. выдано Управлением

Федеральной службы по надзору
за соблюдением законодательства в сфере
массовых коммуникаций и охране культур-
ного наследия по Северо-Западному
федеральному округу.
Издание выходит при инфор-
мационной поддержке Союза
страховщиков
Санкт-Петербурга и Северо-Запада.



туризм

Соломка для туроператора

18 октября Госдума на пленарном заседании приняла в первом чтении поправки в закон об основах туристической деятельности в России, вводящие финансовую гарантию туроператоров.

Константин ЕВСЕЕВ

Принятие законопроекта вызвано необходимостью обеспечить защиту прав потребителей в связи с тем, что с 1 января 2007 года будет прекращено лицензирование турагентской и туроператорской деятельности. Вместо лицензирования чиновники Ростуризма предложили ввести финансовые гарантии для туроператоров — то есть для тех компаний, которые занимаются непосредственно организацией тура, а не только продажей путевок.

Размеры финансовой гарантии дифференцированы в зависимости от вида операторской деятельности. Так, для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере международного туризма, размер гарантий установлен в 10 млн руб., а в сфере внутреннего туризма — в 1 млн руб. Для туроператоров, осуществляющих деятельность и в сфере внутреннего, и в сфере международного туризма, размер гарантий также составляет 10 млн руб. Предполагается, что эти суммы будут направляться на возмещение убытков потребителей в случае неисполнения перед ними туроператором своих обязательств.

История вопроса

Спор о необходимости введения финансовых гарантий для туроператоров ведется уже около пяти лет. Похоже, что этой осенью он будет завершен.

Суть механизма финансовых гарантий сводится к следующему. У всех компаний, занимающихся вывозом туристов за пределы их родного города, должны быть дополнительные средства, чтобы в экстренных случаях иметь возможность оперативно помочь клиентам. Эти средства могут существовать в двух видах финансовых инструментов — банковской гарантии или (что больше подойдет для неболь-

ших фирм) — полисе страхования гражданской ответственности туроператора.

Кстати, законопроект, рассмотренный в первом чтении, ничего не говорит о том, как будет работать механизм гарантий — через страховые компании или через банки.

Ростуризм совместно со страховщиками еще в апреле разработал образец типового полиса для обеспечения финансовой гарантии. Тогда в госагентстве сообщали: «Стоимость страховки будет оцениваться в сумму от 1% до 3% от оборота компании. Это приведет к тому, что дополнительная финансовая нагрузка на небольшого оператора составит \$500-1000 в месяц».

О тарифе на выдачу банковской гарантии для турфирм пока не сообщается, но известно, что гарантийный тариф всегда был в несколько раз выше, чем тариф страховой.

Турбизнес негодует

Представители турбизнеса не возражают против того, что они должны нести ответственность перед клиентами, но с предлагаемыми новациями не согласны.

По их мнению, банки не станут рисковать своими средствами и согласятся выдавать гарантии только под депозит, а турбизнесу невыгодно замораживать свои средства. Наибольшую выгоду получают страховые компании, до сих пор ограничивавшиеся страхованием жизни и здоровья за 18 центов в день. Теперь у них появится возможность получать 3% от сделки, и за такой рынок развернется борьба. Но даже страховщикам, не говоря уже о банках, не интересны мелкие туристические компании.

12 октября 2006 года петербургские туроператоры направили в Госдуму обращение, в котором предупредили депутатов о негативных

последствиях поправок к закону. Среди прочего, они предложили уменьшить сумму гарантий до 1 млн руб. в год (с одной компании) и ввести обязательное страхование жизни и здоровья российских граждан, выезжающих за рубеж.

Дума думает

Комитет Госдумы по кредитным организациям и финансовым рынкам, назначенный соисполнителем по законопроекту, должен был подготовить заключение на него. 3 октября председатель комитета Владислав Резник предложил исключить страхование из механизмов гарантирования ответственности туроператоров, оставив только банковскую гарантию. «В этой части — указал депутат — законопроект противоречив: в одной его статье говорится, что туроператоры должны будут страховать гражданскую ответственность, а в другой — неисполнение обязательств по договору».

«Страхование представляется не лучшим инструментом, — отметил Владислав Резник, — оно создает проблемы для потребителей, толкает страховщиков к осуществлению экзотического вида страхования. Страхование ответственности по договору практически не используется на рынке».

Кроме того, Владислав Резник добавил: «Авторы законопроекта вводят новый вид обязательного



Владислав Резник, председатель комитета Госдумы по кредитным организациям и финансовым рынкам



страхования, условия и порядок которого, согласно Гражданскому кодексу, должны устанавливаться отдельным федеральным законом».

Страховщики в ответ на это отмечают, что туроператоры уже сейчас добровольно страхуют ответственность и что не следует лишать их возможности выбора между банковским и страховым механизмами гарантирования.

«Сейчас в России действует свыше 40 видов обязательного страхования, условия которых не установлены отдельными законами, — напоминает депутат Госдумы и президент ВСС Александр Коваль и обращает внимание на другой недостаток законопроекта: — В законопроекте необходимо четко указать, о каком виде страхования идет речь — ответственности по договору либо гражданской ответственности».



Павел Цыпкин, директор по страхованию СГ «Шексна»:

— Нужно, в первую очередь, четко понять, что подразумевается под «ответственностью по контракту». Если контракт — это договор купли-продажи туристического тура, то однозначно нужно страховать «ответственность по контракту» перед каждым конкретным клиентом, приобретающим тур. Ответственность перед третьими лицами — иное понятие в страховании.

В данном случае «ответственность по контракту» несколько сродни страхованию профессиональной ответственности. Туроператоры и турагентства, занимающиеся распространением, должны нести ответственность за услуги, которые они предлагают. Самое главное — данное страхование должно стать обязательным, так же, как и ОСАГО.

Увеличение суммы финансовой гарантии (страховой суммы) — тоже необходимый шаг. Очень важно, чтобы она не стала формальной, как в законе о страховании ответственности предприятий, эксплуатирующих объекты повышенной опасности.



Екатерина Медвинская, начальник отдела рекламы ООО «СЗСК»:

— Мне кажется, что турфирма должна выбирать лимит ответственности сама, исходя из объемов продаж и стран, с которыми она работает. Необходимо лишь установить нижний предел ответственности, и в этом случае для потребителя (туриста) больше подходит контрактное страхование, так как оно устанавливает сумму ответственности за контракт. По опыту знаю, что в среднем турпоездка жителю Северо-Запада обходится в сумму 700-1000 у. е. (в зависимости от страны и сезона).

МАКС
СТРАХОВАЯ ГРУППА

уставный капитал — 1,5 млрд. руб.
20 миллионов клиентов

**ВСЕ ВИДЫ
СТРАХОВЫХ
УСЛУГ**

Лицензия №0950Д от 22.04.1998

**филиал в г. Санкт-Петербург
приглашает на работу:**

- директора районного агентства
- начальника отдела продаж
- страховых агентов

ЗВОНИТЕ — (812) 332-0191

технологии

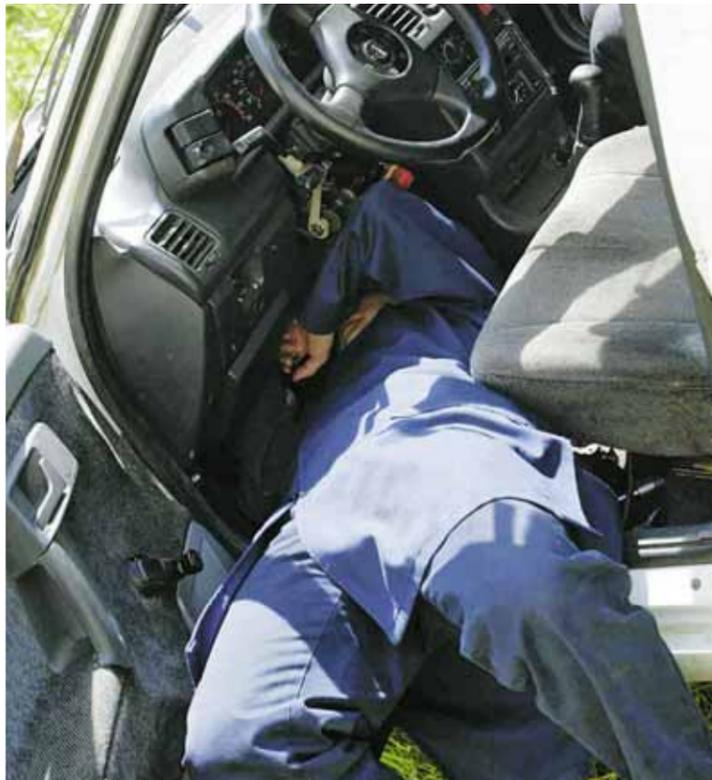
На Бога надейся...

Когда все технические меры по защите автомобиля приняты, автомобилисту остается «не зевать» и выполнять несколько несложных правил, которые позволят максимально корректно и эффективно эксплуатировать установленный ранее охранный комплекс.

Вероятность угона автомобиля напрямую зависит от вашего отношения к нему (автомобилю) и к дополнительно установленному охранным оборудованию. Угон даже застрахованного автомобиля — крупная неприятность, которая стоит и времени, и нервов. Что уж говорить о потере незастрахованной «ласточки».

Именно поэтому мы рекомендуем обязательно соблюдать следующие правила, даже если ваш автомобиль одет охранными системами «с иголочки»:

1. Всегда, даже если вы покидаете автомобиль на короткое время (остановка у киоска за сигаретами), вынимайте ключи зажигания с метками и брелоками от охранных систем. **В случае угона в страховой компании нужно будет предъявить оба комплекта ключей.**
2. Даже при кратковременном отсутствии закрывайте все двери, багажник, люк на крыше вашего авто. **Страхователь обязан принимать меры к сохранности застрахованного имущества.**
3. Не оставляйте второй комплект ключей от зажигания, меток, брелоков от охранных систем в машине (см. п.1).
4. Не оставляйте в салоне ценные вещи, документы на транспортное средство (свидетельство о регистрации, ПТС, водительское удостоверение и пр.), даже если вы полностью доверяете тонировке на стеклах автомобиля. Если машина «уйдет» с документами, страховщик может заподозрить вас в самоугоне. **У большинства компаний договором определено право на отказ в выплате при непредоставлении документов на машину.**
5. Размещайте груз в багажном отделении, не забыв после этого его запереть, не оставляйте открытым ящик для перчаток, чтобы не возбуждать интерес потенциального вора.



6. При посещении многолюдных мест (супермаркетов, кинотеатров, концертно-выставочных площадок и пр.) опасайтесь карманных воров. Заполучив ключи, преступник легко вычислит нужное ему транспортное средство на стоянке (см. п. 1).
7. Метки от противорабобных систем храните отдельно от общей связки ключей.
8. Держите ключи от авто отдельно от ключа системы «Техноблок».
9. В случае обнаружения попытки угона автомобиля, рекомендуется провести его технический осмотр специалистами того сервисного центра, в котором был установлен охранный комплекс, а также дополнительно усилить защиту вашего авто.
10. Также после посещения ремонтных центров, не вызвавших у вас доверия, обратитесь к специалистам центра безопасности, где ваш автомобиль

оборудовался охраной. Целью данного обращения должна стать просьба о перепрограммировании брелоков электронных противоугонных систем, проверка ранее установленных блокировок, работоспособности механических противоугонных систем. По данной схеме следует действовать и после восстановительного ремонта, причиной которого стало ДТП.



Владимир Орехов, эксперт «Страхового случая», ведущий специалист по вопросам автомобильной безопасности компании «АБЦ-Профи»

Некоммерческое партнерство содействия страховому делу «Страховой информационно-аналитический центр» (НП «СИАЦ») представляет комплекс программных продуктов для автоматизации процесса урегулирования убытков в страховых компаниях.

Диспетчер-Версия

Профессиональная программа для оперативных служб и страховых компаний

- Позволяет максимально эффективно использовать рабочее время диспетчера. Минимизирует интеллектуальные и временные затраты при приеме и архивации информации любого объема, независимо от размера экрана компьютера.
- Осуществляет быструю фиксацию и сохранение всей оперативной информации, помогает диспетчеру принять правильное решение и произвести впоследствии анализ полученных данных и проделанной работы, одновременно может являться обучающей программой.
- Имеет важную функцию — выявление признаков страхового мошенничества.
- Программа позволяет создавать два вида баз данных:
 - по застрахованным клиентам — для выявления случаев двойного страхования;
 - по страховым случаям — для выявления признаков страхового мошенничества;
- Формирование баз данных может быть как корпоративным, так и региональным:
 - центральный офис СК может получать информацию из всех своих филиалов и представительств;
 - возможен вариант создания базы данных в пределах одного региона (города, области, федерального округа);
 - при достижении договоренности между заинтересованными сторонами (СК, аварийными комиссарами, брокерскими фирмами) такое объединение возможно по всей России.

ДТП-Инфо

Программа для определения степени виновности водителей в ДТП

Разработана на основе Европейского протокола и Правил применения типовых схем ДТП (утверждены решением президиума РСА, согласованы ГУ ГИБДД СОБ МВД России).

Оптимизирована в соответствии с российской практикой.

В программе разработано более 70 схем ДТП, названы ПДД, нарушенные водителями, определены ответственные за возмещение материального ущерба. Для 18 дорожных ситуаций, по статистике наиболее часто приводящих к авариям, даны рекомендации по предотвращению ДТП.

Возможности ДТП-Инфо:

- расчет степени виновности участников ДТП;
- выявление пунктов ПДД, нарушенных участниками ДТП;
- определение ответственности участников ДТП за причиненный материальный ущерб;
- печать результатов и передача данных в другие программы;
- справочник действующих ПДД;
- разбор типичных аварийных ситуаций;
- рекомендации для попавших в ДТП.

Порфирий

Автоматизированная система противодействия страховому мошенничеству

Задачи, решаемые «Порфирием»:

- Выявление случаев двойного страхования;
- Выявление рецидивности участия лиц, организаций и объектов страхования в схемах мошенничества;
- Учет страховых мошенников (участников схем мошенничества);
- Учет организаций — участников схем страхового мошенничества;
- Систематизация типовых схем мошенничества;
- Выявление признаков страхового мошенничества.

Элементы АИС «Порфирий»:

- АРМ «Безопасность» — автоматизированное рабочее место сотрудника службы безопасности страховой компании;
- Серверное ПО — система, обеспечивающая взаимодействие служб безопасности различных компаний и поддержку баз данных общего пользования.

Функции АИС «Порфирий»:

- Конвертация данных о страховых случаях из корпоративной информационной системы;
- Ручной ввод данных о страховых случаях и их субъектах (включая мошенников);
- Выявление признаков мошенничества в страховых случаях;
- Отправка данных в общую базу данных;
- Отображение результатов обработки данных сервером;
- Оперативный поиск в локальной и общей базе данных;
- Автоматический прием и хранение информации о субъектах страхового случая;
- Автоматический прием и хранение информации о лицах, уличенных (подозреваемых) в страховом мошенничестве;
- Автоматическая проверка повторяемости субъектов страхового случая и их связей;
- Обеспечение уведомления страховщиков-фигурантов о выявленных повторях;
- Автоматическая проверка субъектов страхового случая на наличие в «черных списках» с обеспечением уведомления;
- Интерактивная выдача страховой истории объекта;
- Протоколирование операций.

НП «СИАЦ»:
тел.: +7 (812) 336-43-49
факс: +7 (812) 380-14-42*1113
e-mail: mail@iiac.ru
http://www.iiac.ru

СТРАХОВОЙ ИАЦ
ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР
некоммерческое партнерство содействия страховому делу

АБЦ ПРОФИ ЦЕНТР АВТОБЕЗОПАСНОСТИ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ВАШЕГО АВТОМОБИЛЯ

КОМПЛЕКСНЫЕ АВТООХРАННЫЕ СИСТЕМЫ

- ЭЛЕКТРОННЫЕ
 - BLACK BUG
 - REEF
 - meritec PRO
- МЕХАНИЧЕСКИЕ
 - ТЕСНОВЛОК
 - КРАББЕ
 - DRAKON
- СПУТНИКОВЫЕ И РАДИОПОИСКОВЫЕ СИСТЕМЫ ОХРАНЫ
 - ARKAN
 - Starcom
- СИСТЕМА СПЕЦМАРКИРОВКИ АВТОМОБИЛЕЙ
 - DATADOT
- ОСВИДЕТЕЛЬСТВОВАНИЕ ОХРАННЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ СИСТЕМ ДЛЯ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
 - аудио, ТВ, DVD
 - парковочные радары, ксенон
 - стробоскопы, VIP-сигналы

пр. Энергетиков, 55, тел. 716-8131, 226-8131, пр. Энергетиков, 67, тел. 716-5831

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Фирма гарантирует

Продолжение.

Начало в «Страховом случае» №7.

«Страховой случай» продолжает рассказ о страховании ответственности производителей товаров и услуг. На вопросы газеты отвечают эксперты: директор центра страхования ответственности СК «РОСНО» Галина Гуляева и начальник филиала андеррайтинга СК «Россия» в Санкт-Петербурге Николай Егоров.

Ирина КРИВОБОРСКАЯ



Что обычно страхуют?

Галина Гуляева

— В основном страхуют ответственность за качество своих товаров производители сантехники, различного оборудования, контактирующего с водой, поскольку неисправность такого оборудования чаще всего приводит к повреждению другого имущества (отделки помещений, мебели и т. п.). Часты обращения со стороны автомоек и авторемонтных мастерских, они тоже работают с дорогостоящим оборудованием. Обращаются к нам и химчистки, к ним клиенты предъявляют много претензий. Правда, многие из них не связаны напрямую с качеством работы или с качеством использованных реактивов. Часто после проведения экспертизы оказывается, что некачественным был материал, из которого изготовлено изделие. Обычно это бывает из-за несоответствия материала изделия рекомендациям по уходу за ним. Есть запросы от продавцов автотоплива. Однако при работе с заправками существует много сложностей.



Галина Гуляева,
директор центра страхования ответственности СК «РОСНО»

Сложно установить факт наступления страхового случая, проследить причинно-следственные связи, доказать, например, что человек, обращающийся с претензией, заправился именно на той заправке, к которой предъявляет претензии, а не где-то в другом месте.

А вот производители пищевой промышленности и представители ресторанного бизнеса обращаются редко, они стремятся «урегулировать» конфликт на месте. Больше всего претензий к ним связаны с последствиями нарушения технологии приготовления продуктов питания.

Какие факторы влияют на страховую тариф?

Николай Егоров

— Во внимание принимается много факторов, в том числе гарантийный срок, срок годности товара, объем и сроки работ, были ли претензии к этому производителю за несколько последних лет, учитываются также и поставщики, с которыми производитель работает, качество использованных при выполнении или производстве материалов, комплектующих и т. д. Рассматриваются сертификаты качества, инструкции, правила эксплуатации и др.

Каковы причины обращений?

Галина Гуляева

— В основном это повреждения водой — из-за протекающих кранов, лопнувших радиаторов, засорившихся фильтров. У химчисток — усадка,

изменение цвета и прочий ущерб из-за несоблюдения времени выдержки, некачественных красителей. В ресторанах — сломанные зубы, отравления. В одном ресторане, например, случайно вылили на посетителя аж 10 литров соуса.

Николай Егоров

— В нашу компанию обращались с претензиями к стиральному порошку, из-за которого якобы сломалась стиральная машина. Выплата была произведена исключительно в рекламных целях.

Кому бы вы настоятельно рекомендовали страховать свою ответственность?

Николай Егоров

— Я рекомендовал бы обязательно страховать свою ответственность производителям товаров, которые впервые выходят на рынок. Эти товары еще не апробированы, производитель не может дать 100-процентной гарантии качества. А убытки вследствие их использования могут появиться позже, в конце гарантийного периода и предсказать их трудно. Опять-таки — дополнительная реклама.

Я советую страховать ответственность производителям пищевых продуктов, хорошо бы даже это законодательно закрепить. Так как у нас отсутствует система, позволяющая контролировать качество, особенно у мелких торговцев, кафе, ресторанов и т. п.

Есть ли сложности при страховании этой ответственности?

Галина Гуляева

— Страхователи часто не совсем правильно понимают суть этого вида страхования. Важно отметить, что мы возмещаем стоимость ущерба, причиненного данным товаром третьему лицу, а не стоимость самого товара. Страхователи часто требуют и его оплаты.

Для страховщика это проблемный вид ответственности. Сложности возникают и при приеме на страхование — бывает сложно оценить безопасность продукции, которую хотят страховать, особенно если товар новый. Установление факта наступления страхового случая, экспертиза — все это может быть проблематичным.

Николай Егоров

— С экономической точки зрения, такие договоры не очень интересны страховой компании. Так как срок ответственности СК в этом случае растягивается на несколько лет, в течение которых компания должна формировать соответствующие резервы.

В настоящее время людей практически не интересует возмещение ущерба, нанесенного жизни и здоровью, так как выплаты по этим претензиям могут быть осуществлены только в судебном порядке. В суде нужно объяснить и доказать, почему вы претендуете на получение возмещения именно в такой-то сумме. Кроме того, здесь опять

возникают сложности с выяснением причин возникновения проблем со здоровьем. Они же могут быть неявными, проявляться по-разному, через длительное время.

Наверно, если бы люди чаще обращались в суд, имела бы практика открытости информации о недобросовестных производителях. Со временем появился бы определенный опыт по экспертизе и по оценке ущерба. Но потребитель часто считает, что стоимость ущерба или длительность разбирательства не стоит того, чтобы защищать свои права и наказать виновника.

Расходы на страхование ответственности компания может осуществить только из прибыли. Возможно, если страховые платежи можно было бы отнести на затраты и тем самым уменьшить налогооблагаемую прибыль, желающих страховать свою ответственность было бы больше. Хотя по опросам страховых компаний, мало кто из страхователей и просто интересующихся говорил о существовании для них такой проблемы.



Николай Егоров,
начальник филиала андеррайтинга СК «Россия» в Санкт-Петербурге

Лиц. №3451Д



ВСЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ

- член Ассоциации космических страховщиков
- участник Российского пула по страхованию ответственности судовладельцев
- член Российского союза автостраховщиков

197376, Санкт-Петербург, ул. Профессора Попова, 23
тел./факс: (812) 336-2687, 336-2688
www.megarussd.com

СТРАХОВАНИЕ В КОСМОСЕ И НА ЗЕМЛЕ

mediaindex

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

(812) 973-4790
reklama@mediaindex.ru

профессия

Кадры решают все

Еще два десятилетия назад жители нашей страны знали только одну страховую компанию. Многие помнят агентов «Госстраха», которые приходили домой оформить страховку. Чаще всего это были солидные напористые женщины средних лет, которые быстро, не вдаваясь в «излишние» подробности, что-то оформляли и с чувством выполненного долга удалялись. Изменился ли с тех пор собирательный портрет сотрудника страховой компании?

Ирина КРИВОБОРСКАЯ

В постоянном движении

Сегодня число действующих страховых компаний и их филиалов на рынке Санкт-Петербурга приближается к четыремстам. Значительная часть работающих там людей — это все те же агенты. Правда, теперь они чаще называются менеджерами или специалистами, если работают в штате, и страховыми представителями — когда находятся в «свободном полете».

Рынок страхования является одним из наиболее молодых и динамично растущих. Развивающееся законодательство, потребности рынка, конкуренция и многое другое заставляют страховые компании быстро подстраиваться под изменяющиеся условия. В связи с этим расширяются штаты компаний, появляется необходимость в новых специалистах.

С нуля

В то же время рынок рабочей силы в данной области еще не окончательно сформирован. Поэтому чаще всего страховые компании предпочитают готовить сотрудников для себя сами, «с нуля». Тем более что без предварительного обучения, в силу специфики работы, все равно не обойтись. Принцип «роста на рабочем месте» не исключает приглашения в компанию специалистов и руководителей с опытом решения конкретных задач.

Работа же в компании для тех, кто делает первые шаги в этом бизнесе, начинается с обучения. Сначала изучаются экономические и правовые основы страхования, правила и условия всех видов страхования, прививаются навыки общения. Кроме того, работнику страховой компании необходимо освоить ведение документации и правила профессиональной этики и культуры обслуживания. Для продавцов очень важны коммуникативные навыки, умение общаться с клиентом и по телефону, и «в живую», а также не только говорить, но и слушать.

Не только продавцы

Большинство страховых компаний так или иначе занимаются профессиональной подготовкой персонала. Разрабатывают внутренние программы для новых специалистов, сотрудников филиалов, руководителей и кадрового резерва. Компании оплачивают внешние и внутренние семинары и тренинги, некоторые даже оказывают поддержку при получении дополнительного образования.

В страховых компаниях могут найти себе применение, кроме специалистов по продажам, также

экономисты, финансисты, оценщики, юристы, медики, IT-специалисты, специалисты по рекламе и PR, психологи, люди, владеющие иностранными языками, обладающие организаторскими способностями, и многие другие. Если у страховой компании есть сервисные партнеры, то к списку можно добавить еще и обслуживающий персонал.

Одной из особенностей страхового бизнеса является то, что в нем вполне «уместны» как люди зрелого возраста, так и малоопытная молодежь. Причем и те, и другие могут прийти в страхование, даже не обладая опытом работы в этой сфере.

Дорогу — молодым

Страховые компании с удовольствием приглашают студентов на стажировку или на работу в качестве агентов, с прицелом на то, что молодые люди, поработав таким образом, захотят остаться и в дальнейшем. Тем более что проблема трудоустройства для молодых специалистов все еще существует. А хорошие «продавцы» очень высоко ценятся, причем в любой сфере. Кроме того, на данный момент менеджер по продажам — одна из самых востребованных профессий на рынке труда. Работа же в страховой компании — это неплохой старт, ведь объектом продажи являются «неосозаемые» услуги — интеллектуальный товар.

Продать такой специфический товар уже достаточно сложно, но кроме продажи существует еще и постоянное консультирование клиента, а также помощь ему при наступлении страхового случая. Именно умение грамотно сработать в такой момент, успокоить клиента, все ему объяснить, помочь с оформлением и т. д., причем так, чтобы при любом раскладе он все-таки остался клиентом компании — главный показатель профессионализма.

Специалисты по страхованию часто становятся для своих «подопечных» финансовыми консультантами. Отношения с клиентами в страховании — это создание базы на долгие годы, и рекомендации здесь очень важны. Вы можете поменять место работы, но если клиенту было комфортно с вами работать и он вам доверяет, то, скорее всего, он перейдет с вами в другую страховую компанию.

Важная составляющая работы консультанта — это возможность обеспечить для себя достаточно высокие заработки на длительный период времени.

Один в поле воин

Многих отпугивает социальная незащищенность внештатного сотрудника, ведь за свою работу

он получает лишь комиссионное вознаграждение. Однако наиболее успешные агенты, во-первых, со временем могут стать постоянными сотрудниками, а во-вторых, большинство компаний все-таки предлагают своим агентам хоть не большой, но постоянный оклад. С другой стороны, при таких условиях агент не связан планом, трудовой дисциплиной. Со временем опытному агенту предлагается работа на эксклюзивных договорах, контрактах. Словом, возможностей масса: можно стать даже руководителем подразделений и проектов по продажам. Тем не менее многие предпочитают оставаться агентами, потому что такая работа, по мнению этих людей, интереснее «кабинетной» и не означает застоя в развитии. Опыт работы с разными клиентами, постоянная необходимость совершенствования своих знаний — сама жизнь подталкивает страхового представителя к профессиональному росту. Многим же просто нравится общение, новые знакомства, возможность самому планировать свой рабочий день.

Страховой агент имеет возможность зарабатывать гораздо больше, проявляя повышенное усердие и затрачивая личное время на работу. Такая связь трудовых затрат и результата делает его практически предпринимателем, работающим «на себя». Не случайно, по уровню доходов страховые агенты в нашей стране вышли на одно из первых мест.

Не все так просто

Однако многие считают, что работа в страховой компании достаточно простая, ведь ею может заниматься практически любой. По крайней мере, количество объявлений в СМИ, приглашающих на работу в страховые компании, огромное, да и особых требований к претендентам нет.

Ни для кого не секрет, что в любой страховой компании самая высокая «текучка» кадров именно среди агентов. Видимая легкость работы агентом привлекает многих, однако успеха добиваются далеко не все. Убеждать, аргументировать, завоевывать доверие, продавать, поддерживать обоюдовыгодные отношения — все это требует не только усилий, но еще и в известной степени таланта.

А стоит ли овчинка?

Работа в страховой компании может дать очень много помимо личных доходов. Во-первых, вы узнаете новую, ни с чем не сравнимую сферу деятельности. Кроме того, для успешной деятельности вам понадобятся разнообразные знания и навыки, вам придется постоянно быть, что называется, «в струе», следить за всеми изменениями в экономике, политике, законодательстве и т. д. Чтобы достичь ощутимых результатов, вам придется постоянно экспериментировать, придумывать новое, прикидывать, просчитывать, принимать множество решений и нести за все это ответственность. В конце концов такая работа может сделать из вас очень разностороннего, знающего человека, значительно расширит ваш кругозор и существенно улучшит материальное положение.

Порой люди открывают в себе такие возможности, о которых даже и не подозревали. Вдруг оказывается, что вы неплохой психолог и имеете дар убеждать или обнаруживаете в

Екатерина Медвинская, начальник отдела рекламы и PR ООО «СЗСК»:

Любые знания, независимо от того, получены ли они в компании или за ее пределами, прежде всего, помогают самому человеку и зачастую оказываются весьма полезны на практике. Правда, к выбору «внешнего» места обучения и учебной программе нужно относиться внимательно — может оказаться так, что полученные знания невозможно будет применить в условиях российской действительности. В нашей компании для сотрудников открыт собственный учебно-методический центр. В центре проходят обучение как страховые агенты, только начинающие изучать основы страхового дела, так и опытные специалисты, желающие повысить

квалификацию, а также директора и другие сотрудники филиалов компании, специалисты по урегулированию убытков, юристы, представители компании в других регионах.

В СЗСК среди специалистов и руководителей разных уровней около 90% сотрудников имеет высшее экономическое или юридическое образование. Это обусловлено тем, что, как правило, мы сами ищем себе сотрудников (через специализированные СМИ и Интернет) и сами определяем критерии отбора. Согласитесь, что агент и, например, бухгалтер должны обладать абсолютно разными навыками для эффективной работы. Зачастую, развитие конкретного направления практически полностью зависит от специалиста, работающего по этому направлению. Это как раз тот случай, когда «кадры решают все».

себе некоторые юридические «наклонности», так как вам интересно трудиться над разработкой нестандартных договоров. Через какое-то время вы понимаете, что уже можете обучать новых сотрудников, зная нюансы работы в данной фирме,

вполне способны стать руководителем группы, отдела и т. д. А открыв в себе новые способности, вы увидите и новые возможности. Может быть, именно таким образом вы сможете понять, чем же вам в действительности хочется заниматься в жизни.

ВНИМАНИЮ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ!

Институт страхования экономического факультета СПбГУ и Союз страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада проводит встречу с представителем страхового рынка Финляндии господином Raimo Voutilainen, который выступит с лекцией на тему: «Сотрудничество страховых компаний и банков: поиск оптимального варианта». Лекция будет читаться на английском языке с последовательным переводом на русский язык.

Дата встречи - 24 ноября 2006 г. Начало в 10.30.
Место проведения: Санкт-Петербург, ул. Большая Конюшенная, 29, 5 этаж.
Организационный сбор для участия - 600 руб. + НДС, членам Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада предоставляется 10% скидка.
Заявки на участие просим направлять по тел/факсу (812) 273-24-00 или e-mail: i.fomin@econ.spb.ru



Санкт-Петербургский институт
внешнеэкономических связей,
экономики и права

Лицензия Госкомитета РФ по высшему образованию № 24-0768 от 20.03.2002
Государственная аккредитация (свидетельство № 0601 от 20.05.2002)

Санкт-Петербургский институт
внешнеэкономических связей,
экономики и права
ОБЪЯВЛЯЕТ
набор слушателей для получения второго
высшего образования по специальности
СТРАХОВАНИЕ.
По окончании выдаются дипломы
государственного образца.

Адрес: Санкт-Петербург, наб. канала Грибоедова, 92/1
Метро: «Садовая», «Сенная»
Контактные телефоны:
(812) 310-20-90, 312-81-14, 312-82-42, 315-79-64
Адрес электронной почты:
ivesep_znanie@mail.ru

ЛАУРЕАТ
ЗНАКА
«ОБЩЕСТВЕННОЕ
ПРИЗНАНИЕ»



СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
ФИЛИАЛ В ГОРОДЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Список вакансий:

- Юрист – с окладной частью по результатам собеседования
- Специалист отдела автострахования – с окладной частью по результатам собеседования плюс процент
- Специалист отдела имущественного страхования с опытом работы – с окладной частью по результатам собеседования плюс процент
- Специалист по страхованию выезжающих за рубеж (опыт работы в данной сфере обязателен) – с окладной частью по результатам собеседования плюс процент

Филиал ООО «СК «Арбат»
в г. Санкт-Петербург
тел. (812) 441-24-30
E-mail: spb@arbat-ins.ru

юротдел

ЭТОТ ИЗМЕНЧИВЫЙ ДОГОВОР

В период действия договора страхования страхователь обязан незамедлительно сообщать страховщику о значительных изменениях в обстоятельствах, которые могут существенно повлиять на увеличение страхового риска. Это требование Гражданского кодекса. К чему ведет исполнение и неисполнение этого требования? Что значит «незамедлительно», «значительные изменения», «увеличение страхового риска»? Об этом читайте в очередном выпуске «Юротдела».

Алексей ХУДЯКОВ



Ст. 959 напрямую связана со ст. 944 ГК, которая говорит об обязанности страхователя информировать страховщика о существенных для страхового риска обстоятельствах в период заключения договора. Ст. 959 ГК предусматривает по существу эту же обязанность, но уже в период действия договора страхования.

или несущественными — в данном случае значения не имеет. Если изменения произошли в

Сообщение об изменениях страхователь может сделать как в письменной, так и в устной форме.

тех обстоятельствах, о которых страхователь не сообщил в период заключения договора, даже если они существенны для определения страхового риска, он не обязан информировать страховщика об этих изменениях;

2) эти изменения должны быть значительными. Значительными являются, во-первых,

Значительными во всяком случае признаются изменения, оговоренные в договоре страхования (страховом полисе) и правилах страхования, переданных страхователю при заключении договора.

изменения, оговоренные в договоре и правилах страхования (переданных страхователю), а также, во-вторых, некие другие изменения, которые значительны сами по себе.

3) это изменение должно существенно повлиять на увеличение страхового риска. Согласно п. 1 ст. 451 ГК изменение обстоятельств

признается существенным, когда они изменились настолько, что если бы стороны могли это разумно предвидеть, договор вообще не был бы ими заключен или был бы заключен на значительно отличающихся условиях.

Отметим, что на практике страховщики, конкретизируя норму, установленную п. 1 ст. 959 ГК, иногда предусматривают в правилах страхования перечень обстоятельств, об изменении которых страхователь обязан сообщить страховщику. Но нельзя сказать, что это облегчает положение страхователя, поскольку такой перечень бывает, как правило, весьма обширным и обычно заканчивается фразой типа «и другие обстоятельства, которые могут существенно повлиять на увеличение страхового риска». Иначе говоря, такая «конкретизация» данной нормы в договоре лишь приводит к увеличению объемов обязанности страхователя, не делая саму норму ясней и понятней.

Сообщить — не значит платить

В стандартные формы договора нередко включается право страховщика на односторонний отказ от исполнения договора по мотиву несообщения страхователем о значительных изменениях в обстоятельствах, имеющих суще-

ственное значение для увеличения страхового риска.

Это противоправно, так как, в соответствии с п. 2 ст. 959 ГК, страховщик, уведомленный об обстоятельствах, влекущих увеличение страхового риска, вправе лишь потребовать изменения условий договора страхования или уплаты дополнительной страховой премии соразмерно увеличению риска.

При этом под условиями договора, которые могут быть изменены по требованию страховщика, понимаются любые его условия — предмет страхования, страховая сумма, характер страхового случая, период действия страховой защиты и т. д. Естественно, что коль скоро изменение этих условий обусловлено увеличением страхового риска, то есть развитием событий в неблаго-

Потребовав изменения одного или нескольких условий договора, страховщик не вправе одновременно требовать доплаты страховой премии. И, напротив, потребовав доплаты премии, он не вправе требовать изменения других условий договора.

приятную для страховщика сторону, данные условия, напротив, должны меняться в сторону, благоприятную для страховщика и, в конечном

счете, привести либо к снижению возможности выплаты страхового возмещения, либо к уменьшению его суммы. Страховщик вправе требовать изменения как одного, так и нескольких условий в любом их сочетании.

К указанным условиям не относится величина страховой премии, о которой мы поговорим отдельно.

Если страхователь возражает против изменения условий договора или доплаты страховой премии, страховщик вправе потребовать расторжения договора. Важно то, что в рассматриваемой ситуации страховщик не вправе через суд добиваться принудительного изменения условий договора страхования, он может лишь добиваться расторжения этого договора.

Выгодоприобретатель, не являющийся страхователем, вправе возражать против изменения условий договора страхования или доплаты страховой премии лишь в том случае, когда он предъявил требование о выплате страхового возмещения.

О последствиях неуведомления страхователем страховщика об обстоятельствах, влекущих увеличение страхового риска, мы поговорим в следующем номере газеты.

Продолжение следует

Существенно или нет?

Согласно ГК, страхователь обязан сообщить об изменениях, которые характеризуются следующим:

1) они произошли в обстоятельствах, о которых страхователь сообщил при заключении договора. Были ли те обстоятельства существенными

МСК

МОСКОВСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Московское Страхование Качество

в Санкт-Петербурге

- » Учреждена Правительством Москвы в 1998 году
- » Акционеры: Правительство Москвы и Банк Москвы
- » Уставный капитал 3,5 млрд. рублей
- » Лицензии на 84 вида страхования
- » Филиалы и представительства в 60 регионах РФ
- » Уникальная дисконтная программа для граждан и индивидуальный подход в работе с корпоративными клиентами

324-0300

www.mosinsur.ru



Санкт-Петербург, пр. Бакунина дом 5, офис 46

Лицензия минфина Российской Федерации № 4694 Д

официально

Dura lex...

Всероссийский союз страховщиков (ВСС) разработал проект нового закона о страховании. Если этот закон в будущем заменит действующий, рынок ждет кардинальные перемены. Безусловно, обсуждение такого нормативного акта не может проходить за закрытыми дверями. В этой связи «Страховой случай» с небольшими сокращениями публикует наиболее полный обзор проекта, подготовленный Агентством страховых новостей (АСН).

Полный текст проекта закона можно получить в редакции «Страхового случая». Мы готовы к его подробному обсуждению как со страховщиками, так и с потребителями страховых услуг.

Екатерина ДВОЙНИКОВА

О начале работы над новым законом для страховщиков и о создании рабочей версии документа президент ВСС Александр Коваль объявил еще в прошлом году. Однако опрошенные АСН страховщики говорят, что впервые увидели текст документа только недавно и еще не успели детально ознакомиться с ним.

Теперь подготовка нового закона вышла за рамки специально созданной при ВСС рабочей группы. «На заседании президиума союза было решено разослать проект всем членам ВСС для подготовки замечаний и предложений», — сообщил АСН по окончании президиума Александр Коваль.

Проект закона «О страховании и страховой деятельности» — документ на 92 страницах, который содержит 104 статьи, объединенные в 12 глав. Только в статье «Основные понятия» приведено около 60 определений, связанных со страхованием. Для сравнения — вступившая в силу в начале

2004 года новая редакция закона «Об организации страхового дела в РФ» содержит 5 глав и 36 статей.

Госрегулирование

Предлагаемая система государственного регулирования страховой деятельности не отличается от сегодняшней. Этим занимается орган страхового регулирования (ныне — Минфин) и орган страхового надзора (ФССН). Регулятор вырабатывает госполитику в сфере страхования и создает нормативно-правовую базу, надзорный орган следит за исполнением страхового законодательства субъектами страхового дела и иными лицами.

Среди интересных новаций проекта — запрет на работу в страхнадзоре близким родственникам должностных лиц страховых компаний или их собственников. После увольнения из страхнадзора чиновник может занять руководящую должность в страховой компании не ранее чем через три года.



...и саморегулирование

В проекте нового закона нашла отражение и обсуждаемая уже несколько лет идея саморегулирования в страховании. Согласно документу, у этого института двухуровневая структура. На первом уровне создаются саморегулируемые организации (СРО) по сферам деятельности, а над ними стоят национальные ассоциации субъектов страхового дела.

Среди основных функций СРО — разработка и утверждение стандартов и правил для своих членов, формирование компенсационного фонда на случай их банкротства или отзыва лицензий, сбор и обработка статистики, обучение и стажировка персонала членов СРО.

Функции национальных ассоциаций — более масштабные. Это, в частности, формирование предложений по вопросам госполитики в сфере страхования, координация деятельности СРО, разработка обязательных для рынка федеральных стандартов, экспертиза лицензионных пакетов страховщиков, создание общероссийских третейских судов по сферам страховой деятельности.

К числу членов и размерам компенсационных фондов СРО и национальных ассоциаций различных субъектов страхового дела предъявляются определенные требования. В частности, СРО страховщиков должна объединять минимум 75 компаний и иметь фонд в 11,25 млн руб. В национальную ассоциацию страховщиков должно входить как минимум 200 компаний, которые собирают не менее 50% годовой

общероссийской страховой премии и представлены не менее чем в 35 субъектах РФ. Также членами этой ассоциации должны быть не менее 10 СРО, включая одно профобъединение страховщиков. Минимальный первоначальный компенсационный фонд такой ассоциации — 50 млн руб.

Проект закона не обязывает субъектов страхового дела быть членами СРО. Однако не входящий в такую организацию участник рынка обязан «ясно сообщать» об этом в своих письмах, документах, договорах, рекламе.

Сплошной контроль

Согласно проекту закона, орган страхнадзора должен проводить обязательные проверки объединений страховщиков и самих компаний, а СРО — своих членов. Периодичность плановых проверок оговорена в законе, внеплановые организуются при поступлении жалоб.

Плановые проверки в СРО страхнадзор проводит раз в три года. Каждую страховую компанию надзор проверяет не реже одного раза в три года, каждое общество взаимного страхования и страховую брокерскую организацию — не реже чем раз в четыре года. По инициативе страхнадзора или по требованию иных госорганов может проводиться инспектирование деятельности субъекта страхового дела — для выявления отдельных нарушений и принятия решения по ним. Проверки членов саморегулируемых организаций проводит контрольное подразделение СРО не реже одного раза в три года и не чаще одного раза в два года.

Документ предусматривает и иные дополнительные формы контроля деятельности участников рынка. В частности, страхнадзор выдает разрешение на добровольную реорганизацию и ликвидацию страховщиков, открытие филиалов и представительств компании, назначение руководящих работников, аудитора, управляющего активами. Без предварительного согласования с надзором компания не может внести изменения в учредительные документы.

Жизнь или не жизнь

Законопроект делит рынок на две отрасли — страхование жизни и общее страхование (иное, чем страхование жизни). Каждая отрасль, в свою очередь, делится на классы: страхование жизни — на 4 класса, общее страхование — на 28, включая перестрахование.

Страховщики не могут заниматься одновременно страхованием жизни и общим страхованием, за исключением сочетания страхования жизни со страхованием от несчастных случаев и медицинским страхованием. Страховщики жизни не вправе заниматься входящим перестрахованием.

Капиталы

Планируемые принципы определения размеров минимальных уставных капиталов страховщиков аналогичны нынешним. Документ устанавливает базовый размер капитала — 30 млн руб. В зависимости от классов страхования, осуществляемых компанией, к этому размеру применяются повышающие коэффициенты — от 1 до 5:



СТРАХОВАЯ ГРУППА ШЕКСНА

Наши гарантии — Ваше доверие

- ✓ автострахование;
- ✓ ОСАГО;
- ✓ страхование имущества;
- ✓ ипотечное страхование;
- ✓ страхование грузов;
- ✓ медицинское страхование;
- ✓ экологическое страхование и др.



г. Череповец, ул. Ленина, 47
 т: (8202) 53-45-03 ф: (8202) 53-45-04
 e-mail: sheksna@sheksnagroup.ru
 г. Санкт-Петербург, Невский пр., 44
 т/ф: (812) 380-94-17, 325-70-85
 e-mail: sheksnaspb@mail.wplus.net

коротко

«Шексна» — новые лицензии

4 октября 2006 года
ОАО «Страховая компания «Шексна» получила новые лицензии на страхование и перестрахование.

Замена лицензии связана с введением новой классификации видов страхования (п. 1 ст. 32.9 Закона РФ «Об организации страховой деятельности в Российской

Федерации»). Федеральная служба страхового надзора произвела замену бланков лицензий страховой компании «Шексна» на страхование и перестрахование. Таким образом страховая деятельность «Шексны» ведется на основании лицензии на страхование С № 2115 35 и перестрахование — П № 2115 35.

Компания вправе работать по 18 видам страхования и 67 правилам страхования.

Дополнительно к имеющимся уже правилам страхования по новым лицензиям «Шексна» получила право на страхование урожая

сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой, страхование сельскохозяйственных животных, а также страхование гражданской ответственности профессиональных участников рынка ценных бумаг.

К настоящему времени компании группы «Шексна» осуществляют деятельность по 20 видам страхования из 23 возможных в соответствии с классификацией, установленной ст.32.9 Закона РФ «Об организации страховой деятельности в Российской Федерации».

- компании, занимающиеся медстрахованием и страхованием от несчастного случая (НС), — 30 млн руб. (коэффициент — 1);
- страховщики жизни — 60 млн руб. (2);
- страховщики жизни, занимающиеся одновременно медстрахованием и страхованием от НС, — 90 млн руб. (3);
- компании, занимающиеся общим страхованием, кроме медицины и НС, или только перестрахованием, — 120 млн руб. (4);
- компании, сочетающие страхование с перестрахованием, — 150 млн руб. (5).

Для страховщиков, более чем на 20% принадлежащих нерезидентам РФ, эти повышающие коэффициенты увеличиваются на 1.

На момент госрегистрации страховщик должен иметь полностью оплаченный — причем исключительно деньгами — уставный капитал. При этом капитал должен быть оплачен в банке, согласованном со страхнадзором, который дает такое согласование только после получения от Банка России положительного заключения о состоянии банка. Базовый размер капитала может пересматриваться не чаще чем раз в два года с обязательным установлением переходного периода на срок до двух лет.

Как вы лодку назовете...

Проект закона вводит ряд дополнительных требований к наименованиям страховщиков. Сегодня название компании не может совпадать с наименованием другого субъекта страхового дела — за исключением дочерних и зависимых обществ. Вместе с этим компаниям предполагается запретить использовать в своем названии обозначения, индивидуализирующие другое страховщика, страхового брокера, а также схожее с наименованием страховщика — нерезидента РФ. Более того, в название не могут быть включены слова «национальная», «всероссийская», «всеобщая», «глобальная», «всемирная», «международная», «межрегиональная», «региональная», «республиканская», «универсальная», «центральная» и т. п., словосочетания с приставкой «супер», «люкс» и т. п. Нельзя использовать в названии и наименование учредителя, а также холдинга или группы, в которую он входит.

Особые требования

Отдельная глава проекта посвящена «особым требованиям к страховым организациям», которые предъявляются уже на этапе создания компании. Так, в период создания страховщика ни одно лицо не может прямо или через аффилированные лица владеть более чем 25% голосующих акций или долей в его уставном капитале. В первые три года деятельности компании учредители не могут продавать принадлежащие им акции. В дальнейшем для распоряжения более чем 25% акций требуется разрешение страхнадзора.

Серьезные требования и ограничения предъявляются и к собственникам страховщиков. Учредителями, акционерами, участниками страховой организации не могут быть работники и лица, участвующие в

капитале страхового брокера; банки и биржи; организации, более 25% уставного капитала которых принадлежит Российской Федерации; компании, зарегистрированные в оффшорной зоне, либо компании, в капиталах которых участвуют юрлица, зарегистрированные в оффшорной зоне.

Учредители страховщиков должны быть финансово устойчивы, не могут иметь неисполненных обязательств перед бюджетами всех уровней за последние три года. Ежегодно они должны подтверждать свое финансовое положение по специальным формам.

Финансовая устойчивость

Обеспечению финансовой устойчивости страховщиков посвящена отдельная глава проекта, состоящая из 10 статей. Согласно документу, этот показатель определяется способностью компании сохранять платежеспособность в течение всего срока действия принятых обязательств по договорам с учетом возможного неблагоприятного воздействия внешних финансовых и иных факторов.

Среди нововведений, предлагаемых этой главой, — ограничения на участие страховщика в уставных капиталах юрлиц и на совершение сделок займа. Так, страховщику запрещено участвовать в капиталах компаний в размере, превышающем 10% от собственного капитала. Исключение составляет участие в капиталах организаций, акции которых прошли листинг и допущены в оборот на организованных торговых площадках. Кроме того, страховые компании не могут участвовать в уставных капиталах банков, бирж, компаний, созданных в форме полного товарищества или товарищества с дополнительной ответственностью, а также иметь статус полного товарища в командитном товариществе. Страховщикам запрещено и привлекать займы в объеме, превышающем 10% от размера собственных средств, на срок более месяца.

Иностранцы в России

В соответствии с документом иностранные страховщики могут создавать в России дочерние компании в случае, если занимаются страхованием в своей стране не менее 5 лет. Таким «дочкам» запрещено заниматься страхованием жизни и обязательным страхованием — за исключением компаний, созданных страховщиками из стран Евросоюза.

Проект закона дает страхнадзору право по согласованию с правительством устанавливать для страховщиков с участием нерезидентов ограничения или специальные условия — если государства их регистрации ограничивают создание и деятельность российских страховщиков. По согласованию с национальными ассоциациями страхнадзор может также вводить для иностранных страховщиков дополнительные требования по пруденциальным нормативам, порядку представления и содержания отчетности, утверждению руководящих работников, осуществлению страховых операций.

Учтена в разработанном ВСС проекте закона и возможность доступа на российский рынок филиалов иностранных страховщиков, ожидаемая в случае вступления России в ВТО. Иностранная страховая компания, ходатайствующая об открытии в России филиала, должна быть создана в форме, аналогичной открытому акционерному страховому обществу по законодательству РФ, и не может быть зарегистрирована в оффшорной зоне. В течение 10 лет не менее чем 10 филиалов этого страховщика должны работать как минимум в 5 государствах, а в целом у этой компании должно быть как минимум 25 филиалов. Последние 5 лет до подачи ходатайства об открытии российского филиала у иностранного страховщика должны быть положительные показатели финансовой устойчивости и платежеспособности. Минимальный размер собственных средств этого страховщика — эквивалент 2 млрд руб., ежегодной премии в последние 3 года — 200 млрд руб.

Один иностранный страховщик может иметь в России не более 3 филиалов. Для работы в России филиал иностранной страховой компании должен получить лицензию, представить в страхнадзор бизнес-план на ближайшие 5 лет и безусловную гарантию исполнения обязательств на случай банкротства. Руководитель, главный бухгалтер и 70% персонала филиала должны быть гражданами РФ.

Разное

Проект нового закона описывает и иные аспекты деятельности страховщиков и отношения, связанные со страхованием. Отдельные положения документа посвящены проведению обязательного и добровольного страхования, накопительного страхования, перестрахования и сострахования, деятельности страховых пулов. Также проект содержит требования к созданию филиалов, представительств, дочерних и зависимых обществ страховщиков, особенности реорганизации и ликвидации страховых компаний. Другие главы проекта посвящены посреднической деятельности в страховании, страховым актуариям и аудиторам, учету и отчетности, лицензированию и регистрации субъектов страхового дела.

Задел на будущее

Президент ВСС Александр Коваль называет проект закона «заделом на будущее». «Документ серьезный и очень объемный. Никаких сроков по доработке и тем более внесению в Госдуму нет», — заявил он АСН.

Александр Коваль говорит, что если на нынешнем этапе страховщики не поддержат разработку нового закона, «все останется как есть». В то же время он подчеркивает, что действующий закон о страховом деле «критикуют все — и страховщики, и надзор, и регулятор».

Президент ВСС напомнил, что в действующую редакцию закона, вступившую в силу в начале 2004 года, уже внесено 13 изменений, а в ближайший год последует еще как минимум 4. По мнению Александра Ковалья, для наведения порядка в страховом законодательстве его надо переписать с чистого листа.

АСН

Все идет по плану

В ходе работы «круглого стола» «Реальный рынок страхования: современное состояние и взгляд в будущее» директор департамента финансовой политики Министерства финансов РФ Алексей Саватюгин представил страховому сообществу план изменения нормативного регулирования страховой деятельности.

Алексей Саватюгин рассказал участникам встречи о том, что ожидает страховой рынок в плане изменения нормативного регулирования. Он отметил, что готовятся серьезные изменения в базовый закон «Об организации страхового дела в РФ». Также ожидаются изменения порядка лицензирования субъектов страхового дела с целью приведения этого порядка к общей идеологии лицензирования на финансовом рынке. Кроме того, требует уточнения порядок работы иностранных компаний



Алексей Саватюгин директор департамента финансовой политики Министерства финансов РФ

на страховом рынке России. «Мы должны быть законодательно готовы к вступлению в ВТО», — сказал Алексей Саватюгин. Выступающий отметил необходимость создания системы досудебного разрешения споров между страхователями и страховщиками. Особое внимание представитель Минфина уделил вопросу создания системы саморегулирования на страховом рынке, отметив, что определенные проекты уже существуют. «Мы поддерживаем создание такой системы на страховом рынке», — заверил Алексей Саватюгин и подчеркнул: — Главное, чтоб это не было профанацией самой идеи саморегулирования.

По словам Алексея Саватюгина, закон об обязательном страховании ответственности эксплуатантов опасных объектов (ОПО) вступит в силу для предприятий с участием государства с начала

2009 года. Он добавил, что для остальных предприятий, подпадающих под действие данного закона, срок остается прежним — середина 2007 года. «К настоящему моменту концепция законопроекта, который готовится ко второму чтению, согласована всеми ключевыми ведомствами», — сказал представитель Министерства финансов. Он предполагает, что рассмотрение этого законопроекта легко не пройдет: «Слишком много заинтересованных сторон, позиций и мнений».

Обсуждение концепции подходов к страхованию рисков терроризма также развернется в ближайшее время. «Вполне возможно, что оно не выльется в разработку специального законопроекта. Пока мы считаем правильным включение страховщиков в страхование рисков терроризма в рамках законопроектов об ОПО и о страховании перевозчиков», — сказал Алексей Саватюгин и пояснил, что Минфин изучал европейский опыт в этой сфере, в частности французский. «Он подразумевает конструкцию, в который присутствуют страховщики, перестраховочные пулы и государственное участие в случаях, если сформированных емкостью перестраховщиками недостаточно для покрытия ущерба», — отметил представитель Минфина. Алексей Саватюгин сообщил, что Минтранс работает над концепцией законопроекта об обязательном страховании ответственности перевозчиков на всех видах транспорта. При этом он добавил, что не ожидает принятия этого законопроекта Госдумой в течение этого и следующего годов, поскольку законопроект находится на начальном этапе рассмотрения.

В заключение своего выступления представитель Минфина призвал участников страхового рынка высказывать свои замечания и предложения по поводу готовящихся законодательных изменений, отметив что до ноябрьского заседания Правительства РФ осталось немного времени, но еще можно повлиять на ситуацию.

insformer.ru

В РОССИЙСКОЕ СТРАХОВОЕ И ПЕРЕСТРАХОВОЧНОЕ РАНДЕВУ

**15-17 ноября 2006
Санкт-Петербург**

УЧАСТНИКИ:
Ведущие представители рынков страхования и перестрахования, финансовых отраслей, морской индустрии России, стран СНГ, Балтии, Западной и Восточной Европы, Азии:

- страховщики
- актуарии
- эджастеры
- перестраховщики
- брокеры
- юрисконсульты
- андеррайтеры
- сюрвейеры
- финансисты

**МЫ БУДЕМ РАДЫ ВИДЕТЬ ВАС
НА V СТРАХОВОМ И ПЕРЕСТРАХОВОЧНОМ РАНДЕВУ!**


ГРУППА ОСЛО МАРИН
СТРАХОВОЙ И ПЕРЕСТРАХОВОЧНЫЙ БРОКЕР


ГРУППА ОСЛО МАРИН


ГРУППА ОСЛО МАРИН
ТУРИСТИЧЕСКАЯ ФИРМА










**ЗАЯВКИ НА УЧАСТИЕ: (812) 703-45-25, 346-76-16
на официальном сайте WWW.RV.OSLO.RU**

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Особо опасная персона

Топ-менеджеры в процессе работы принимают решения, от которых зависит судьба компании. Их действия (или бездействие) способны принести как пользу, так и вред. Акционеры, сотрудники и партнеры, клиенты и поставщики испытывают на себе последствия ошибок высшего руководства. Иногда они весьма ощутимы. Страхование ответственности топ-менеджеров (D&O) – это инструмент, позволяющий минимизировать потери и убытки в таких случаях.

Ирина КРИВОБОРСКАЯ

Ошибки, на которых учатся

Список ошибок, от последствий которых можно застраховаться с помощью D&O, сегодня выглядит внушительно:

- плохое руководство и контроль;
- отсутствие должной осмотрительности при принятии решений, принятие неправильных решений;
- ошибки, неточности, неполное раскрытие информации, допущенные в финансовой отчетности, инвестиционных декларациях и проспектах эмиссии;
- неосмотрительные инвестиции, в том числе ошибочная политика в отношении сделок слияний и поглощений, неправильная оценка инвестиций и сделок;
- растрата средств компании, использование инсайдерской информации, нарушение антимонопольного законодательства, нарушение трудового законодательства, превышение полномочий или даже неосторожные публичные высказывания и др.

Страхование ответственности директоров – сравнительно новый вид страхования даже для развитых стран. В США его история насчитывает чуть меньше века, в Западной Европе – несколько десятилетий. Сейчас подавляющее большинство крупных американских компаний имеют полисы D&O. В России первый договор этого вида был заключен в 1997 году: первым страхователем была компания «ВымпелКом». Именно тогда «ВымпелКом» вышел на Нью-Йоркскую фондовую биржу, а приобретение страховой защиты D&O в таких случаях обязательно. Позже ответственность руководства застраховали компании «ЛУКОЙЛ», «Вимм-Биль-Данн», «Норильский никель», МТС.

Претензии могут предъявлять акционеры, надзорные и регулирующие органы, работники компании (в частности, незаконно уволенные), ее партнеры и кредиторы, клиенты и поставщики.

Все эти проблемы, естественные для бизнеса любого уровня, – объект страхования D&O.

Покрытие у нас

Страховщики страхуют только гражданскую ответственность директоров. То есть, если на менеджера заведено уголовное дело, согласно ст. 928 ГК, страховой полис не дей-

ствует. Оплата судебных издержек по полису в этом случае может производиться при соблюдении двух условий: если этот риск изначально обговаривался при получении полиса и если, по итогам разбирательства, руководитель признается невиновным.

Исключаются из страхового покрытия обычно такие риски, как ущерб, причиненный имуществу третьих лиц, а также вред, причиненный жизни и здоровью третьих лиц, мошеннические или умышленные действия директора, иски, связанные с получением директорами незаконного вознаграждения (взятки), ущерб, связанный с загрязнением окружающей среды, штрафные санкции со стороны государства любого рода.

Покрытие у них

В классическом варианте D&O западные страховщики оплачивают судебные издержки практически по любым претензиям к директорам организаций.

Однако есть общепринятые исключения, которые D&O не покрывает. Это банкротство компании, пересмотр ее финансовых результатов, иски между страхователями в рамках одного полиса (например, когда два застрахованных директора одного предприятия подают в суд друг на друга). Кроме того, страховщики не станут оплачивать ущерб компании от действия управленцев в целях личной выгоды, намеренное мошенничество, штрафы, налоговые претензии.

От чего зависит цена

Цена полиса D&O в России сопоставима с западными расценками: 1-10% от страховой суммы. Это обусловлено тем, что большинство таких рисков перестраховывают за рубежом – емкостей отечественных страховых компаний пока недостаточно.

На тарифную ставку влияет множество факторов. Основные – размер активов компании-страхователя: чем они больше, тем выше тариф. Немаловажное значение имеет индустрия, в которой работает компания. Наиболее рискованными считаются телекоммуникационная, консалтинговая и аудиторская сферы. Также страховщик заинтересован историей убытков и тем, имели ли место подобные иски к компании или ее директору.



Причины исков

Согласно мировой практике (в России прецедентов пока просто нет), чаще всего иски к компании подают акционеры, понесшие убытки вследствие падения цен на акции. Страховщик в урегулировании участвует только в том случае, если убыток связан с неверным и непреднамеренным действием или решением руководителя. На втором месте по количеству исков – сотрудники. Они вменяют руководству в вину дискриминацию, непродви-

Полис страхования ответственности директоров (D&O – directors and officers liability insurance) покрывает риски, которые во всем мире до начала прошлого века приравнивались к нестраховым.

жение по службе или сексуальное домогательство. На третьем месте – конкуренты с исками о нарушении антимонопольного законодательства. И на последнем – другие третьи лица. Например, претенденты на рабочее место. Если женщине отказали в приеме на работу только потому, что она женщина, – это повод для иска о дискриминации по половому признаку. Случаются и иски со стороны государства или общественных организаций. Они, как правило, обвиняют директоров в неверном раскрытии информации или сокрытии каких-либо фактов. В Великобритании, например, законодательно закреплено около 200 оснований, достаточных для выдвижения исков против топ-менеджмента, а в США и того больше.

Долгая история

При рассмотрении страховых случаев обязательной является процедура расследования убытков так называемым аварийным комиссаром. При страховании D&O роль аварийных комиссаров выполняют юристы, список которых страховщик рекомендует клиенту. При подаче любых исков на компанию или директора гонорар страхового комиссара оплачивает страховщик.

А получить сумму самого страхового покрытия клиент сможет только после окончания всех судебных тяжб и только в случае проигрыша в суде.

На практике это занимает годы. Чтобы не заставлять клиента долго ждать, страховщики стараются решить вопрос во внесудебном порядке, преследуя при этом свои интересы. Страховые компании стараются как можно быстрее и в досудебном порядке произвести выплату возмещения. Поскольку чем дольше длится разбирательство, тем больше сумма выплаты, так как покрываются затраты на защиту от предъявленных претензий.

В России свои привычки

Казалось бы, если есть вероятность больших потерь, компании должны выстраиваться в очередь к страховщикам за полисами D&O. Однако они предпочитают поступать иначе, избегая, таким образом, публичных скандалов. В России пока не было ни одного громкого случая, когда кто-нибудь судился с руководителем предприятия. Случаи, которые могли бы стать громкими,

до суда не доходят. Они решаются кулуарно, потому что признаться в том, что компанию «кинул» ее менеджер, у крупной структуры не хватит смелости. Ведь это может дискредитировать ее бизнес.

Потребность страховать ответственность своего топ-менеджмента пока испытывают лишь те предприятия, в совет директоров которых входят иностранцы (они требуют, чтобы соответствующий пункт был внесен в договор), или эмитенты, выводящие свои бумаги на международный фондовый рынок. Впрочем, страховщики считают продажу таких полисов делом весьма перспективным, поскольку свою состоятельность D&O миру уже доказали.

Согласно ст. 71 закона «Об акционерных обществах», глава компании «несет ответственность перед обществом за убытки, причиненные обществу его действием (бездействием)». По данному закону «общество или акционер, владеющий в совокупности не менее чем 1% размещенных обыкновенных акций, вправе обратиться в суд с иском к члену совета директоров о возмещении убытков».

Willis в Петербурге

25 сентября 2006 года в Санкт-Петербурге прошла ежегодная Конференция Willis по страхованию D&O в России.

В этом году конференция была посвящена практическим вопросам применения страхования в реальных условиях при наступлении страхового случая в результате снижения котировок ценных бумаг компании.

В качестве модератора выступил Peter Schwartz, партнер международной адвокатской фирмы Baker McKenzie. Прозвучали выступления представителей ведущих международных страховых компаний AIG и Liberty. Формат конференции, собравшей около ста участников, дал возможность каждому принять активное участие в обсуждении конкретных бизнес-ситуаций. Также была предоставлена возможность не только получить ответы на вопрос, но и самому побывать в роли страховщика, застрахованного или брокера.

После конференции организаторы пригласили всех участников на коктейль, организованный на борту теплохода.

авто

«Бонус-малус»

Кредитный комитет Госдумы одобрил новую редакцию поправки к закону об ОСАГО, благодаря которой предполагается привязать коэффициент «Бонус-малус» (Кбм) к страховой истории водителя, а не автомобиля.

Данная поправка, предложенная депутатом Алексеем Сигуткиным, меняет пункт 2 статьи 9 закона об ОСАГО. Согласно этому пункту, Кбм устанавливается в зависимости от наличия или отсутствия выплат, произведенных страховщиками при осуществлении ОСАГО владельцем «указанного транспортного средства» в предшествующие периоды. Чтобы учитывать при расчете страховой премии страховую историю автовладельца, а не машины, автор законопроекта предлагал исключить из пункта 2 слово «указанного».

3 октября комитет Госдумы по кредитным организациям и финансовым рынкам решил заменить слово «указанного» словом «данного». Кроме того, решено уточнить, что при ограниченном использовании автомобиля Кбм зависит от наличия или отсутствия выплат по ОСАГО, произведенных в предшествующие периоды «в связи с наличием или отсутствием страхового случая в отношении каждого из водителей», указанных страхователем. «Это уточнение необходимо, — заявил на заседании комитета депутат Александр Коваль, — чтобы исключить применение повышающих коэффициентов к водителям, которые в предшествующие периоды по ОСАГО были потерпевшими в ДТП, а не их виновниками».

Гарантийный депозит

После введения системы прямого урегулирования убытков в ОСАГО к страховщикам будут предъявлены повышенные финансовые требования. «К этому времени предполагается, в частности, создать специальный гарантийный депозит на случай неисполнения обязательств при взаиморасчетах между компаниями», — сообщил заместитель исполнительного директора Российского союза автостраховщиков (РСА) Андрей Батуркин.

Выступая 3 октября на XIV Международной конференции по страхованию стран СНГ и Балтии, он напомнил, что систему прямого урегулирования убытков в ОСАГО предполагается ввести с 1 января 2008 года. С этого времени потерпевшие в авариях смогут обращаться за выплатами не к страховщику причинителя вреда, а к своему страховщику ОСАГО.

Необходимость создания гарантийного депозита обусловлена тем, что введение системы прямого урегулирования сопряжено с высоким риском неплатежеспособности.

«Если сегодня страховщик ОСАГО не выполняет свои обязательства по выплате перед клиентом, то страдает только клиент. Неисполнение обязательств между страховщиками при прямом урегулировании может повлиять на платежеспособность всей системы ОСАГО», — подчеркнул Андрей Батуркин.

Для введения системы прямого урегулирования потребуются решить и ряд других задач. Это, в частности, внесение поправок в Налоговый кодекс, разработка стандартов единого документооборота, создание клирингового центра для расчетов между страховщиками и третейского суда РСА для рассмотрения споров между компаниями.

Новое за старое

Доработанный Минфином проект поправок в закон об ОСАГО предусматривает, что величина убытков при причинении вреда имуществу определяется в «размере расходов, необходимых для приведения имущества в состояние, в котором оно находилось до момента наступления страхового случая». Страховщики опасаются, что после принятия законопроекта с 1 января 2008 года при выплатах по ОСАГО не будет учитываться износ автомобиля. Они категорически не согласны с введением принципа «новое за старое» и полагают, что это приведет к увеличению выплат на 44%, что сделает ОСАГО абсолютно убыточным бизнесом.

Как сообщила заместитель директора Департамента финансовой политики Минфина Вера Балакирева, проект поправок в ОСАГО, подготовленный ее ведомством, готов к внесению в правительство

и в ближайшее время туда поступит. Как следует из текста документа, величина убытков при причинении вреда имуществу потерпевшего определяется в «размере расходов, необходимых для приведения имущества в состояние, в котором оно находилось до момента наступления страхового случая».

Ранее закон содержал прямую ссылку на статью 59 Гражданского кодекса, согласно которой в данном случае вред при ДТП должен быть возмещен «в полном объеме». Однако согласно общепринятому принципу «страхование не должно быть средством обогащения», на который вместе со статьей 59 ссылались суды при разборе таких дел, амортизация автомобиля всегда учитывалась при выплатах по ОСАГО.

Появление новой формулировки в законе страховщики однозначно расценивают как будущее введение принципа «новое за старое», и это их крайне беспокоит. Как рассказал заместитель исполнительного директора Российского союза автостраховщиков (РСА) Андрей Батуркин, «мы направили в Минфин свои подсчеты по поводу введения этого принципа. В случае изменения нынешнего порядка возмещения увеличение выплат составит 44%, при этом убыточность ОСАГО возрастет в 1,44 раза».

Напомним, по оценке РСА, убыточность «автогражданки» на начало текущего года уже составила 56% от 77% страховых взносов, которые остаются у страховщиков (за 2004-2005 годы компании собрали по ОСАГО 103,1 млрд руб.). Оставшиеся 23%, согласно постановлению правительства, идут на обязательные отчисления в фонд РСА, выплату комиссий агентам и расходы на ведение дел страховщиков. Если же убыточность составит 80,64%, как прогнозирует РСА, это приведет к банкротству страховщиков ОСАГО, которые откажутся дотировать эти полисы за счет других видов страхования.

АСН

авиа

Пассажир станет дороже

Министр транспорта Игорь Левитин предложил внести в Воздушный кодекс поправки, увели-

чивающие до \$ 75 тыс. страховую сумму по договору страхования жизни и здоровья пассажира. Эту инициативу поддержал глава Совета Федерации Сергей Миронов. Он пообещал, что законодатели примут соответствующий законопроект в максимально сжатые сроки.

Предложения увеличить лимит ответственности по страхованию пассажиров с нынешних 100 тыс. руб. до \$ 75 тыс. были озвучены 5 октября на координационном совещании по авиационной промышленности.

Сергей Миронов заявил: «В США размер страховых выплат авиакомпании в случае гибели пассажира в 5-6 раз превышает объем неполученной заработной платы гражданина до его выхода на пенсию, и составляет порядка \$ 3 млн».

6 октября руководители Совета Федерации встречались с президентом Владимиром Путиным. Комментируя журналистам итоги совещания, Сергей Миронов, в частности, заявил: «Глава государства поддержал нас и в вопросе необходимости существенного увеличения размера страховки пассажиров».

МСК вступила в РААКС

На очередном заседании Координационного совета Российской Ассоциации авиационных и космических страховщиков (РААКС) было принято решение о вступлении в ряды Ассоциации Московской страховой компании.

Рекомендация МСК была дана членом РААКС — компанией «СОГАЗ». Президент РААКС Владимир Абрамов выразил пожелание видеть Московскую страховую компанию среди подписантов Протокола признания членами РААКС оговорок Авиационных андеррайтеров Ллойда в качестве обычая делового оборота. Голосование по кандидатуре МСК прошло с результатом «единогласно — за» принятие МСК в РААКС. Ассоциация создана в 1996 году

и объединяет на сегодняшний день более 40 страховых компаний России, стран СНГ и Балтии. РААКС является профессиональной организацией страховщиков, работающих в сфере авиационного и космического страхования, и по качественному составу представляет собой одно из ведущих объединений на российском страховом рынке.

Авиационные и космические риски требуют исключительно высокопрофессионального подхода со стороны страховщиков, поскольку лимиты ответственности в этих видах страхования достигают сотен миллионов долларов США, при этом страховое покрытие носит международный характер.

Московская страховая компания сможет участвовать в подготовке и осуществлении совместных программ в области страхования авиационных и космических рисков, принимать самое активное участие в разработке нормативных и законодательных актов, затрагивающих интересы, как страховщиков, так и страхователей.

АСН

страховой случай

Только отделка

Среди жильцов обрушившегося в Выборге дома «Росгосстрах» обнаружил своего клиента. Центр урегулирования убытков ООО «Росгосстрах-Северо-Запад» намерен в полном соответствии с договором страхования компенсировать его убыток.

По словам Людмилы Лавровой, директора Управления страхования имущества граждан СК «Росгосстрах-Северо-Запад», сумма страховой выплаты будет не слишком велика, так как клиент застраховал лишь отделку квартиры и не внес в перечень объектов конструктивные элементы (стены и потолки). Горожане почему-то рассчитывают на помощь государства, хотя формально оно не обязано помогать собственникам приватизированных квартир, т. к. в соответствии с пунктом 4 Статьи 211 ГК РФ.

СТРАХОВОЙ ИААС
ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР
 некоммерческое партнерство содействия страховому делу

Рейтинги и рэнкинги
 Анализ рынка
 Организация семинаров и конференций
 Сайты для страховщиков
 Интернет-проекты
 Информационные системы для страхования

Информационная поддержка рынка

+7 (812) 336-43-49
 +7 (812) 380-14-42*1113
 +7 (495) 785-24-47*1113

mail@iiaac.ru
 192242, СПб, а/я 17
 http://www.iiaac.ru/

- подбор страховой компании и страхового продукта
- решение проблем со страховщиками
- консультации и семинары для страхователей

страховаться не страшно

АНТИ СТРАХ

982-3372
www.antistrah.ru

здоровье

Вместе весело шагать

В последние 2-3 года рост объемов добровольного медицинского страхования (ДМС) в крупных городах России сравнялся с ростом объемов автомобильного страхования. Это свидетельствует о востребованности услуги. Работодатели все чаще включают ДМС в социальный пакет сотрудников, да и частные лица, вкусив плодов «удобной медицины», уже не хотят с ней расставаться.

Алексей КРЫЛОВ

По мнению страховщиков, главными факторами, благоприятствующими развитию ДМС, являются:

- стабильная экономическая ситуация в стране;
- явная недостаточность полиса ОМС для получения полноценного медицинского обслуживания;
- в какой-то степени те налоговые льготы, которые даются предприятиям, покупающим для своих работников полисы добровольного медстрахования.

По-питерски

С самого начала в Петербурге была разработана общая концепция функционирования ДМС, опирающаяся не на конкретные медицинские учреждения, а на всю существующую медицинскую базу. В основу этой концепции изначально был заложен принцип выбора клиники и врача специалистами страховой компании, исходя из текущих потребностей застрахованного (разумеется, в пределах выбранной им программы). Это кардинальным образом отличалось от сложившейся в Москве и других регионах практики прикрепления застрахованных к конкретным лечебно-профилактическим учреждениям (ЛПУ).

«Стоимость полисов ДМС определяется не ценами на медицинские услуги в одном, пусть даже очень хорошем медучреждении, а средней стоимостью аналогичной услуги в группе выбранных клиник, — объясняет Александра Богданова, директор по ДМС страховой группы «АСК». — Разработанные программы отличались конкретным наполнением услугами, стоимостью, уровнем

сервиса в медучреждениях-партнерах, а также уровнем организации медицинской помощи страховой компанией».

Следует отметить, что в Петербурге, в отличие от других регионов, за всю историю существования ДМС практически не развивалась система псевдострахования через «монополисы»: исключением являются программы по страхованию беременности и родов.

Продажа «монополисов» является посредничеством, а не страхованием в том случае, когда пациенту обязуются оказать медицинские услуги на заранее известную сумму. Как правило, «монополис» продается пациенту непосредственно в медучреждении перед визитом к врачу.

Коллективом

В любом полисе есть перечень исключений — нестраховых событий, которые лечатся не за счет страховщика. Часть из них совпадает со списком так называемых «социально значимых болезней» (психические, туберкулез и др.). Однако другая часть исключений может произвольно прописываться страховщиком. Работодателю, заключающему договор ДМС, обязательно следует ознакомиться со списком исключений, поскольку в него могут входить такие распространенные заболевания, как, например, гепатит, диабет, ЗППП (заболевания, передающиеся половым путем), аллергические проявления.

Еще один тонкий момент. Название программе ДМС дается, как правило, в рекламных целях и ни к чему не обязывает. Все обя-

зательства изложены в договоре страхования, правилах, программе. Все эти документы нужно изучать внимательно, поскольку с виду «безлимитные» программы, в реальности могут содержать ограничения на количество госпитализаций, дней пребывания в стационаре, а также число страховых случаев по договору.

15-летний опыт работы показал страховщикам и их клиентам, что в перечне услуг, гарантированных страховым полисом, всегда должна присутствовать амбулаторная помощь на дому при возникновении временной нетрудоспособности (грипп, ангина и т. д.). Это позволяет застрахованным не зависеть от очередей в районной поликлинике, а работодателю быстро получить «поставленного на ноги» сотрудника. Экономятся и средства страховой компании — «перехват» болезни на ранней стадии позволяет осуществить лечение амбулаторно, что, безусловно, дешевле, чем лечение в стационаре.

Автор статьи был свидетелем ситуации, когда заболевшему сотруднику компании, которому предстояли важные переговоры, врач был вызван через диспетчерскую страховщика прямо на работу. Сотруднику была оказана первая помощь. Переговоры состоялись, после чего больной был доставлен домой для дальнейшего лечения.

Не менее важными, с точки зрения клиента, являются стоматологическая и экстренная медпомощь.

Примерно в \$300 в год обойдется полис ДМС на одного работника для компании от 50 человек. Полис включает амбулаторию, экстренную и плановую госпитализацию, а также услуги «скорой помощи».

Частным порядком

Те, кому приходилось получать на работе бесплатную медицинскую страховку, наверняка смогли убедиться в удобстве полиса ДМС. Вот только, к сожалению, не все имеют такую работу. В связи с этим у знающих и понимающих может возникнуть желание самостоятельно купить себе индивидуальный полис.

Поскольку индивидуалы не берут полисы оптом, услуги страховой компании обойдутся им несколько дороже. Внимание здоровью такого человека будет также уделено более пристальное — все-таки, абсолютно здоровые люди не приобретают полисы ДМС, и риск распределяется между частными лицами не так, как между сотрудниками организаций.

Самым желанным покупателем полиса ДМС для страховой компании будет человек моложе 45 лет, не обремененный серьезными болезнями и не склонный обращаться к врачам без крайней нужды.

Ни одна компания не берет на страхование инвалидов, наркоманов и лиц с психическими расстройствами.

Большинство страховщиков отказывают в заключении договора больным с ВИЧ и онкологией. Причем для того чтобы узнать всю правду о клиенте, совершенно необязательно проводить его полное обследование — достаточно попросить его заполнить анкету-заявление. Если страхователь сообщит неправду, позже, когда это вскроется, договор может быть расторгнут. И страховщик будет прав.

Корпоративные клиенты в этом смысле находятся в гораздо более выгодном положении. Их почти никогда не спрашивают ни про хронические заболевания, ни про опасные увлечения.

«Проблемным» клиентам, с которыми компания соглашается иметь дело, при расчете страховой премии будет назначен ряд повышающих коэффициентов. Возраст больше 55 лет? Базовая цена полиса умножается на 1,3, а то и больше. Имеются хронические заболевания? Умножается еще в 1,2-1,5 раза. Работа или увлечения связаны с риском получить травму? Коэффициент 1,5-2.

Все зависит от программы

Понятие «добровольное медицинское страхование» может включать в себя очень разные перечни услуг. Поэтому цена базового поликлинического обслуживания для частного лица может колебаться от \$200 до \$1000, в



Александра Богданова, директор по ДМС страховой группы «АСК»

зависимости от уровня медучреждения и широты программы.

Стационарное обслуживание, то есть возможность при необходимости лечь в больницу за счет страховщика, стоит дополнительные \$100-500. В полис чаще всего входят экстренные госпитализации, а не плановые. Экстренной госпитализации требуют либо обострения хронических заболеваний (острый инфаркт миокарда, острое нарушение мозгового кровообращения, острая пневмония, острый холецистит, острый аппендицит и т. д.), травмы, отравления (кроме алкогольных и наркотических, которые являются исключениями из страхового покрытия).

Решение о такой госпитализации принимает врач скорой помощи или врач поликлиники. В случае экстренной госпитализации страховщик оплачивает всю медицинскую помощь, в том числе и оперативные вмешательства. Но в стандартных договорах медицинского страхования исключением являются крупные оперативные вмешательства: реконструктивные операции на сосудах, сердце, трансплантация органов и тканей и т. д.

За дополнительную плату в полис можно включить плановую госпитализацию.

Заметная часть услуг по полису ДМС приходится на скорую медицинскую помощь. В случае обращения к пациенту приедет не городская скорая, а врач из поликлиники, к которой он прикреплен, либо частная служба. Такая опция оценивается в \$50-150 в год (степень риска оценит страховая компания).

Ну, и последнее. По прогнозам страховщиков, в связи с ростом цен на медуслуги, стоимость полисов ДМС в следующем году вновь вырастет на 25%, а то и 30%. Поэтому имеет смысл подумать о приобретении полиса уже сейчас — новый год не за горами.

назначение



Директором филиала СК «МАКС-М» в Санкт-Петербурге назначена Наталия Григорьян. Наталия Григорьян родилась в Ленинграде. В 2000 году закончила экономический факультет СПбГУ, в 2005 году — юридический факультет СПбГУ. В страховании — с 1996 года. В филиале ЗАО «МАКС-М» в Санкт-Петербурге работает с момента его создания в 2004 году.

ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ



Вы хотите лечиться у своего домашнего доктора,
получать консультации у профессионалов,
посещать врачей-специалистов, когда Вам удобно
и без очереди,
видеть себя и своих близких здоровыми?

Тел: 007
www.ask-spb.com

С нашим полисом ДМС это возможно.

МЫ В ОТВЕТЕ ЗА ТЕХ, КОГО СТРАХУЕМ



Иметь или не иметь?

Один из первых медицинских центров, открытых «под себя» страховой компанией, появился в Петербурге в 1998 году с подачи «РОСНО». За прошедшие с тех пор 8 лет специалисты так и не выработали общего мнения о том, нужно ли страховщику создавать собственное лечебное учреждение или достаточно налаженного взаимодействия с уже существующими. Очевидно одно – любой из вариантов предполагает определенный сервис для клиента и выбирать – ему.

Мнения о проектах создания собственных медицинских учреждений все эти годы звучат прямо противоположные. Сторонники создания «страховых» медцентров говорят о том, что они имеют возможность сдерживать рост цен на медуслуги, полностью контролировать процесс лечения и уровень сервиса, а также избегать споров и столкновений с «чужими» врачами. Противники утверждают, что затраты на создание многопрофильного

центра огромны, квалифицированных врачей для заполнения всех вакансий все равно будет не найти, а найденные врачи будут быстро терять квалификацию из-за недостатка реальной медпрактики (в том числе и потому, что сами страховщики будут вынуждать врачей экономить на лечении).

Кроме того, существует еще одна тенденция, которая относится уже не столько к страховому рынку, сколько к рынку медицинских

услуг: сначала создать центральный медицинский центр – наиболее технологично оснащенный, с большим количеством видов медицинской помощи, а затем – пункты для первичного приема, вынесенные в районы. Там можно пройти осмотр, сдать анализы. А если потребуются серьезные исследования, то они будут сделаны в основном медучреждении. Учитывая размеры города, это становится очень актуальным.

ДМС – зеленый свет!

Налоговые льготы на лечение и образование с 1 января 2007 года увеличатся до 50 тыс. руб.

Об этом сказал представитель думского комитета по бюджету и налогам Сергей Чижов, сообщив журналистам о том, что налоговый подкомитет одобрил во втором чтении проект закона об увеличении социальных налоговых вычетов на обучение и лечение в медицинских учреждениях России.

«В настоящее время размер каждого из таких вычетов ограничен суммой 38 тыс. руб. ежегодно, которая без изменений применяется с 2004 года. Предлагается, начиная с 2007 года, установить предельный размер каждого из таких социальных вычетов на уровне 50 тыс. руб. При определении социального вычета будут учитываться не только фактические расходы налогоплательщиков на оплату своего лечения, но и их взносы страховым организациям по договорам добровольного личного страхования. Эти изменения соответствуют приоритетам, которые озвучил в Бюджетном послании президент Владимир Путин», – сказал Сергей Чижов.

Страхование в России

«Медэкспресс» в Карелии

Страховое закрытое акционерное общество «Медэкспресс» (СЗАО «Медэкспресс») намерено в ближайшее время вывести на рынок Республики Карелии новые классические программы добровольного медицинского страхования (ДМС). Об этом было заявлено на пресс-конференции СЗАО «Медэкспресс» в городе Петрозаводске.

Филиал СЗАО «Медэкспресс» в Петрозаводске был открыт в 2005 году. За это время была подготовлена почва для вывода на рынок продуктов ДМС. Были изучены особенности работы местных медицинских учреждений, потребности и интересы страхователей в республике Карелии, создана инфраструктура, позволяющая предоставлять услуги добровольного медицинского страхования на уровне мировых стандартов качества.

Теперь застрахованные в Петрозаводске и других городах Республики могут пользоваться круглосуточной врачебно-консультационной службой «Ассистанс», федеральным номером 8-800-200-3303, а также обслуживаться в лучших медицинских клиниках Республики Карелия, Москвы и Санкт-Петербурга.

В период 2000-2005 годов подобные программы добровольного медицинского страхования были использованы «Медэкспрессом» и в других регионах, что обеспечило однозначное лидерство компании в области ДМС в СЗФО. Филиалы СЗАО «Медэкспресс» работают в 10 городах: Архангельске, Великом Новгороде, Вологде, Калининграде, Тихвине, Москве, Мурманске, Петрозаводске, Сыктывкаре и Твери. Во многих перечисленных городах открыты собственные или созданы при участии «Медэкспресс» медицинские предприятия для обслуживания застрахованных по ДМС.

«ERGO Жизнь» застраховала McCain

Компания «ERGO Жизнь» заключила договоры страхования жизни сотрудников на случай смерти с ООО «МакКейн Маркетинг» и ООО «МакКейн Агркультура», российскими представителями компании McCain, одного из мировых лидеров в сфере общественного питания. Дополнительно «ERGO Жизнь» заключила с обеими компаниями договоры о страховании персонала от несчастных случаев, предусматривающие выплату в случае полной или частичной потери трудоспособности в результате несчастного случая.

Компания McCain является клиентом страховой компании, входящей в Ассоциацию независимых страховых компаний INSUROPE. С 2006 года «ERGO Жизнь» – эксклюзивный представитель ассоциации в России. INSUROPE оказывает страховые услуги крупным международным корпорациям и представлена более чем в 75 странах мира.

ООО «СК «ЭРГО Жизнь» – осуществляет свою деятельность в области страхования жизни и страхования от несчастных слу-

чаев. Компания входит в состав крупнейшей немецкой страховой группы ERGO, использует опыт и технологии группы, проводит инвестиционную политику в соответствии со стандартами группы MEAG (Munich ERGO AssetManagement GmbH). Основным партнером ERGO Жизнь по перестрахованию является крупнейшее в мире перестраховочное общество Munich Re. С 2006 года «ERGO Жизнь» – эксклюзивный представитель INSUROPE Multinational Benefits Association на территории России, а также представитель швейцарской страховой группы Zurich Financial Services. Филиалы компании находятся в Санкт-Петербурге, Саратове, Самаре, Екатеринбурге, Тюмени, Волгограде. Более подробная информация о компании по адресу: www.ergolife.ru.

Все по карте

С осени 2006 года страховая компания «Вирилис» обеспечивает детские поликлиники четырех районов Петербурга амбулаторными картами. Каждая карта одновременно является страховым полисом от несчастных случаев, срок действия которого составляет 2 года. Но это не единственная особенность новых карт. На основе своего 14-летнего опыта работы на рынке детского медицинского страхования компания разработала и согласовала с врачами городских поликлиник оптимальную форму для амбулаторных карт. Теперь в них удобно хранить все необходимые в работе поликлиники данные: результаты медосмотров, диспансерного наблюдения, информацию о вызовах на дом, дневниковые записи врачей, данные о вакцинациях и многое другое. Табличная форма страниц помогает врачам четко структурировать свои записи: то, что раньше писалось единым текстом, теперь четко расписывается по специальным строкам таблиц. Благодаря этому информация, заносимая в карту, легко доступна для прочтения каждому лечащему врачу.



Наталья Шумилова, генеральный директор СО «Медэкспресс»:

Создание страховщиками собственных медучреждений продолжается, и делают это, прежде всего, те компании, которые серьезно занимаются ДМС. Наш опыт показывает, что создавать медицинские центры выгодно. Во-первых, такой центр позволяет значительно ускорить обслуживание клиентов за счет узкиспециализированной деятельности различных подразделений страховой компании с медицинским центром. Ведь основная проблема в работе со

сторонними медучреждениями заключается в том, что их сотрудники не знают тонкостей программ страхования и особенностей работы той или иной страховой компании.

Во-вторых, это позволяет развивать дополнительный сервис для клиентов. И, в-третьих, это дает нам возможность хоть как-то управлять ценами: мы можем оптимизировать затраты на оказание медицинских услуг и тем самым сохранить для клиентов приемлемую цену при хорошем сервисе. Сочетание этих двух факторов очень важно.

Окупаемость центра как такового не является нашей целью, хотя затраты на его создание велики. Мы рассчитали, если страховая компания потратит менее \$ 1 млн, то центр, скорее всего, не сможет предоставлять услуги на должном уровне: посетители будут подолгу ждать приема врача, терять время на дополнительные визиты в другие клиники, поскольку огромное количество важных анализов и обследований не будут сделаны.



Лиц. С № 0141 78 от 14 марта 2006 г.

- Индивидуальный подход к клиенту
- Круглосуточная врачебно-консультационная служба «Ассистанс», бесплатный федеральный номер 8 800 200 33 03
- Собственный многопрофильный Медицинский центр «Медэкспресс»
- Выгодные условия для страхования предприятий

тел.: (812) 494 94 04
 тел.: (812) 494 94 11
 факс: (812) 494 94 10
admin@medexpress.ru
www.medexpress.ru

С уверенностью в завтрашний день!

хобби

Маленький. Страшный. Злой

Когда-то люди и собаки заключили негласный договор: человек предоставляет кров и стол, а взамен получает помощь на охоте и охрану дома. Но прогресс не стоит на месте. Удивительно, что людям удалось сотворить с собаками за короткий с точки зрения эволюции период времени: сопоставляя чихуахуа и грейхаунда, мы бы ни за что не догадались, что эти существа принадлежат к одному виду, не зная мы с детства, что разные функции собак человек поделит между разными породами.

Евгения МАКСИМОВА

Есть собаки для гостинной и для улички, для охоты и для улады глаз, для бега и просто для души. А ведь давным-давно все это (наверно!) удавалось совмещать в одном псе!

Однако времена изменились, лохматый зверь у порога родного дома перестал быть насущной необходимостью. И если некоторые люди по-прежнему видят в собаке, прежде всего, друга и даже часто предпочитают дворняжек, то для других породистый пес стал предметом гордости и престижа.

Стоит денег

За редкую или модную породу отдаются огромные деньги. Таким образом, породистая собака оказывается очень ценным живым товаром. Это двойственное отношение к собакам вызывает сложности в ее юридическом определении: собственность или живое существо? И тут выясняется, что собака — в первую очередь, объект частной собственности (в 1995 году собака

Увы, обладание собственностью приносит не только радость, но и непредвиденные хлопоты. Например, совершенно неожиданно обнаруживается, что если щенка бойцовской породы воспитывать как домашнюю игрушку, он не становится ласковым пушистым медвежонком, а почему-то превращается в избалованного злобного пса и считает себя главным не только в доме, но и на улице, норовя покусать беззащитных прохожих.

Стоит нервов

Мы не будем рассматривать случаи, когда хозяевам подобное поведение нравится. Как правило люди переживают, но перевоспитать взрослую здоровенную собаку гораздо сложнее, чем справиться с миленьким щеночком, которым она была когда-то. Получается что-то сродни жизни на вулкане или с трубой отопления, которая так стара, что начинает протекать от малейшего сотрясения воздуха. Поэтому неудивительно, что

для него (как вашей ненаглядной собственности), но и страхование гражданской ответственности на случай причинения собакой вреда имуществу или здоровью других лиц (и даже других животных!).

Стоит страховки

Так что вопрос с добровольным страхованием собак сегодня, кажется, решен. Как и для других объектов собственности, существует рутинный список возможных происшествий, от которых вы можете застраховать свое рычащее и грызущее тапки имущество.

Единственное, что обязательно требуется для страхования — это чтобы собака была зарегистрированной и старше 6 месяцев, а ее породистость страховые компании интересуют мало. И, скорее всего, с вас потребуют справку от ветврача (или, как минимум, наличие прививки от бешенства).

А вот интересно, может ли хозяин застраховаться на случай, если собака покусает его самого?



была приравнена к любому другому имуществу граждан), хотя и с присущими ей особенностями.

страховые компании предлагают не только страхование вашего питомца от возможного ущерба

С 1 января 2006 года власти Вены ввели обязательное страхование гражданской ответственности владельцев собак.

Хозяева питомцев, рожденных после начала года, обязаны застраховать себя от возможного ущерба, причиненного собакой. Страховка с размером возмещения не менее 725 евро должна покрывать как юридические, так и медицинские процедуры. Согласно закону, если владелец не сможет предъявить полис обязательного страхования на собаку, ему грозит штраф в размере до 3,5 тыс. евро.

Или его любимые кожаные ботинки? Но этот вопрос, увы, остается пока открытым.



Страхование собак как имущества

- от гибели в результате внезапного отравления травами или веществами;
- от стихийных бедствий: наводнения, бури, урагана, ливня, града, обвала, землетрясения, удара молнии, бурана;
- от несчастных случаев: пожара, взрыва, действия электрического тока, солнечного или теплового удара, замерзания, удущения, укуса змеей или ядовитых насекомых, нападения зверей и бродячих собак, утопления, падения в ущелье, попадания под транспортное средство и других травматических повреждений;
- от кражи;
- от вынужденного уничтожения (умерщвления) животного: если с собакой произошел несчастный случай и ей угрожала неминуемая гибель, или же умерщвление может быть произведено по распоряжению ветеринара в связи с проведением мероприятий по борьбе с эпизоотией или неизлечимой болезнью.

Страхование гражданской ответственности в связи с владением, пользованием и распоряжением собакой

- за причинение вреда жизни и здоровью других лиц;
- за причинение вреда имуществу других лиц (включая домашних животных).

Другие виды страхования собак

Ряд компаний осуществляет страхование собак при вывозе их за границу или в другие регионы России. Существуют специальные виды страхования для различных видов служебных собак. Есть даже «собачье ДМС».

Договор

На страхование обычно принимаются собаки в возрасте от 6 месяцев до 7 лет.

Срок договора страхования зависит от соглашения сторон. Но в любом случае он не может быть менее 6 месяцев и обычно составляет 1 год. Оговаривается территория страхового покрытия (то есть территория, в пределах которой действует страховка). Как правило, чтобы застраховать свою собаку, необходимо:

- предоставить животное для осмотра страховому агенту; при этом единственная цель осмотра — убедиться, что животное страхуется без видимых симптомов недомогания;
- предоставить документ, определяющий принадлежность животного к какой-либо кинологической организации (регистрационное удостоверение);
- предоставить справку из кинологической организации о стоимости данной собаки; справка может быть составлена в произвольной форме, но обязательно содержать печать организации, ее выдавшей, и подпись руководителя (данная справка является экспертной оценкой с целью установления действительной стоимости собаки);
- написать заявление установленного образца;
- уплатить страховой взнос;
- получить страховой полис.

Если пес беспородный, для того чтобы получить полис, владельцу животного потребуется подробно описать его и предоставить фотографию.

Для страхования собак может также понадобиться прививка от бешенства.

Исключения

Не принимаются на страхование больные, истощенные, находящиеся в положении дородового или послеродового залеживания животные; животные, находящиеся в тех местностях, где установлен карантин, за исключением животных таких видов, которые невосприимчивы к данному заболеванию, а также находящиеся в зоне, которой угрожают стихийные бедствия.

Сумма

Страховой взнос зависит от многих факторов, но в среднем он составляет порядка 11% от суммы страховки. То есть если вы страхуете собаку на год на сумму \$1000, то внести придется примерно \$110.

Размеры страхового возмещения устанавливаются в пределах стоимости собаки данной породы, определяемой на основании документа (регистрационного удостоверения, справки, заключения), выданного компетентной организацией (клубом, обществом собаководства и т. п.). Сумма страхового возмещения согласовывается со страхователем, но только при условии, что данная сумма не превышает страховую сумму на момент заключения договора.

По страхованию гражданской ответственности за вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу других лиц, страховое возмещение (страховое обеспечение) выплачивается одновременно потерпевшему лицу (его наследникам) в размере ущерба (лимитов ответственности, если они установлены при оформлении договора).

Проблемы

Конечно, страхование животных еще находится в процессе становления, и если вдруг (к несчастью) наступит тот самый страховой случай, хозяин может столкнуться с множеством проблем, так как необходимо будет в крайне сжатые сроки доказать, что гибель собаки была действительно случайной, а это не всегда просто. Страховой компании необходимо предоставить справку от ветврача, справку из ГИБДД (от пожарных и т. п.), подтверждающие наступление страхового случая и его причину, все чеки из аптек и клиники. Безусловно, компания захочет удостовериться, что это действительно тот зверь, которого вы страховали.

Мошенничество

Но не до конца продуманные правила оформления страховки открывают простор для манипуляций со стороны недобросовестных владельцев — особенно если у них несколько собак одной породы. Поскольку агент при заключении договора просто визуально устанавливает факт наличия достаточно здорового животного данной породы, в следующий раз он может столкнуться с погибшим животным, выглядящим так же, но та ли это будет собака? Ведь посторонний человек вряд ли узнает «в лицо» ту самую колли, которую видел в прошлый раз!

страховойслучай

жизнь без междометий

страховойслучай

по-простому

СКВОЗЬ ВЕКА

Опасности угрожают нам всю жизнь. Одни мы провоцируем собственной небрежностью, другие возникают из-за злой воли посторонних, а иногда это проявления стихии. Родители, школа, опыт учат нас предусмотрительности, объясняют, как искоренить свою опасную небрежность, как своими действиями минимизировать последствия независимых от нас опасных обстоятельств. И все-таки никому еще не удалось полностью уберечь себя от жизненных неприятностей. Риск в жизни неизбежен, и главное – понимать это и стремиться свести его к минимуму.

Лариса КОРОЛЕВА

Одним из способов снижения риска с древнейших времен является страхование.

Для понимания смысла страхования возьмем простую ситуацию, которая вполне могла иметь место, и подробно ее рассмотрим.

Давно

Много-много лет назад, когда славяне со своим товаром ходили на кораблях в дальние страны, купцы заметили, что из десяти снаряженных кораблей один всегда не возвращается – разбушевавшаяся стихия, нападения врагов и другие опасности забирают свою долю. Конечно, пострадавшему купцу или его семье оказывалась в складчину какая-то помощь, иногда даже достаточная для участия в новом походе, но не всегда.

И вот один из купцов, видимо, наделенный как аналитическим мышлением, так и обостренным чувством справедливости, предложил внести до похода деньги, достаточные на постройку нового корабля и закупку товара.

Страхование – солидарный расклад возможного ущерба на всех участников с образованием страхового фонда путем страховых взносов.

По сколько же складываться купцам? Ясно, что по одной десятой стоимости корабля с товаром.

Страховые взносы определяются на основании статистических материалов.

Где хранить собранные деньги? С собой в поход не возьмешь, семье одного из купцов отдавать несправедливо. Нашли честного горожанина и поручили ему сохранять деньги и отдать их пострадавшему или его семье после похода.

И не было у купцов некоторое время проблем. Летом – в поход, зимой – подготовка кораблей. Но однажды молодой купец не стал возиться со своим судном – чинить, конопатить, смолить. Осудили его товарищи, но промолчали – дело хозяйское. И не вернулись из похода два корабля, один – нерадивого хозяина. Оба пострадавших купца явились к честному горожанину за возмещением. Но денег-то только на один корабль собрано. Пополам делить? Ничего не дал хранитель разгильдяю, и купцы согласились с ним – справедливо.

Страхователь обязан принимать меры к сохранению застрахованного имущества. Иначе он лишается права получения страхового возмещения.

Страхователь обязан принимать меры к сохранению застрахованного



имущества. Иначе он лишается права получения страхового возмещения.

Другой лихой купец выбрал более короткий, чем обычно, путь, хотя было известно, что там всегда подстерегают пиратские суда. И погубил свой корабль с товаром. Горожанин ничего не заплатил и лихачу, отдав все деньги другому пострадавшему.

Страхователь обязан соблюдать условия договора (в данном случае – территорию покрытия). Иначе он не получает возмещение.

Прошло десять лет. За это время горожанин собрал и выдал денег на десять кораблей с товаром, а каждый купец оплатил постепенно стоимость одного корабля. Некоторые купцы потеряли по два корабля и построили взамен новые, некоторые ничего не получили, так как не пострадали. За что же они заплатили-то? За спокойствие, за уверенность в нерушимости своего благополучия. Не всем это нравилось, и некоторые купцы перестали вносить взносы. Они

уже никакой помощи ни от кого не получали.

Неуплата страхового взноса приводит к потере права на страховое возмещение.

Шло время, город вырос, уже десятки кораблей шли в разные стороны, и все хозяева несли деньги нашему горожанину. Но однажды собрал он купцов и сказал, что нет у него больше времени работать на свою семью – все время он занят делами купцов, нужно получать-отдавать деньги, да хранить их, да с пострадавшими тогда купцы к вносимой сумме чуть-чуть добавлять, чтобы мог горожанин сторожей, учетчиков нанять, замки, собак купить и кормить семью, ничем более не занимаясь.

Это честный горожанин и есть прообраз страховой компании, которая и сегодня собирает и хранит деньги многочисленных, но уже знакомых друг с другом страхователей. И почти все собранные деньги отдает пострадавшим, так как собирает ровно столько, сколько нужно, чтобы возместить вероятный ущерб.

Таким образом, в страховых компаниях накапливаются деньги, которые обеспечивают социальную и экономическую стабильность в стране.

Недавно

Перенесемся теперь в наше с вами недавнее прошлое, когда была плановая экономика, и обеспечение экономической и социальной стабильности входило в многочисленные функции го-

сударства. Причем государство создавало для этого специальные фонды, а если денег в этих фондах не хватало, государство могло их взять из других статей бюджета. Поэтому мы были твердо уверены, что если сгорит квартира – дадут другую, родится тройня – дадут жилье вне очереди. В случае травмы – вылечат бесплатно и в санаторий не один раз отправят.

Ныне

Сейчас у нас рыночная экономика, при которой государство таких функций не несет, а самое главное – денег для этого в государстве не предусмотрено.

Какая экономика лучше, рассуждать не будем. Хуже всего то, что подавляющее большинство людей в нашей стране и не догадывается об этих изменениях в функциях государства и продолжает беспечно и безосновательно надеяться на его помощь. Или, получив печальный опыт, – отчаиваются, ощущая безнадежность своей жизни.

Теперь даже самый недогадливый читатель увидел свое сходство с незадачливым купцом, который никуда денег не внес и в случае чего никакого возмещения не получит.

В странах с развитой рыночной экономикой деньги, необходимые для обеспечения стабильности жизни, тоже не находятся в распоряжении государства, а аккумулируются, управляются и выплачиваются страховыми компаниями. И каждый житель имеет свыше 10 страховых полисов, и естественно, систематически платит по ним страховые взносы. Но право получить финансовую поддержку в случае неприятности или несчастья позволяет ему чувствовать себя защищенным.

ВСЕ СПЕКТР СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА

artindex ХУДОЖНИКИ > живопись, графика, скульптура...

artindex АРХИТЕКТОРЫ > жилые комплексы, коттеджи...

artindex ДИЗАЙНЕРЫ > интерьер, ландшафт...

artindex ФОТОГРАФЫ > фоторепортаж...

По вопросам участия и приобретения справочников – Санкт-Петербург, Мытнинская ул., 7 тел. (812) 320 10 72

▼ продолжение следует

НОВАЯ ПРЕССА

официальный партнер

194100, Санкт-Петербург ул. А. Матросова, 4, корп. 2, лит. Д, оф. 201 тел./факс (812) 291-0063 моб. +7 (905) 216-6746 E-mail: newpress@rambler.ru

ЮГОРИЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

70 видов страхования

Для полной уверенности!

Санкт-Петербург, ул. Академика Павлова, д. 14 Б Тел.: (812) 331-9933, 331-38-99, www.yugoria.ru



страховой случай

Дорожно-транспортное происшествие на Большой Морской улице в очередной раз доказало, что автомобиль, кроме средства передвижения, является объектом повышенной опасности. Великий закон инерции, в сочетании с ошибкой водителя или неисправностью транспортного средства может натворить таких дел, что даже выдавший виды аварийный комиссар компании «ЛАТ» запишет в своем сертификате: «Вероятно, нарушен

Скалолаз

пункт 10.1 (несоблюдение скоростного режима) ПДД». Неискушенные сотрудники нашей редакции так и не смогли представить, какая сила занесла внедорожник на стену и как из него выбрался его водитель.

Случилось, что на тротуаре в этот момент не было пешеходов. Удачно (для водителя внедорожника!), что несчастный Golf вовремя подставил свое плечо более крупному собрату. Благо, что обошлось без жертв.



внимание!

29 октября ассистанская компания «ЛАТ» открыла «горячую линию ДТП». Позвонив по номеру телефона GSM 0944, каждый автовладелец транспортного средства Санкт-Петербурга, попавший в ДТП, может получить профессиональную консультацию, как вести себя в дорожно-транспортном происшествии или иной нештатной ситуации; консультанты-операторы помогут вызвать сотрудников ГИБДД и аварийного комиссара, машину «скорой медицинской помощи»; окажут психологическую помощь и поддержку; организуют техническую помощь и эвакуацию поврежденного ТС.

В поддержку «горячей линии ДТП», в День автомобилиста, 29 октября, также была проведена промоакция «Авария: что делать?» В течение дня, на самых оживленных перекрестках и автомагистралях Санкт-Петербурга всем владельцам машин раздавалась памятка «Порядок действий водителя при дорожно-транспортном происшествии». Для тех, кому указанная памятка не досталась, «Страховой случай» цитирует ее рекомендации:

- Остановить (не трогать с места) транспортное средство, включить аварийную световую сигнализацию и выставить знак аварийной остановки (пункт 2.5 ПДД)
- В случае необходимости, оказать доврачебную медицинскую помощь пострадавшим и вызвать «скорую медицинскую помощь».

Горячая линия ДТП

- Сообщить о случившемся ДТП в ГИБДД. Записать фамилии, адреса и телефоны очевидцев аварии.
- Незамедлительно позвонить в диспетчерскую своей страховой компании и сообщить о наступлении страхового события, указав его характер и точный адрес.
- При необходимости освобождения проезжей части предварительно зафиксировать в присутствии

саром и другими участниками ДТП, бланка извещения о ДТП. Каждый водитель имеет право заполнить свой бланк извещения с указанием причины невозможности совместного заполнения.

- В сроки, предусмотренные законом и договором страхования направить в страховую компанию соответствующие документы, в том числе извещение о ДТП,



свидетелей положение ТС, следы и предметы, относящиеся к происшествию, и принять все возможные меры по их сохранению и организации объезда места происшествия (пункт 2.5 ПДД).

- Остаться на месте происшествия до приезда сотрудников ГИБДД или аварийного комиссара.
- На месте происшествия не давать другим участникам ДТП финансовых и иных обещаний по обстоятельствам произошедшего.
- Принять участие в составлении, совместно с аварийным комис-

завление и справку о дорожно-транспортном происшествии.

Как новая сервис-услуга «горячая линия ДТП» — это еще один канал продвижения услуг ассистанской компании «ЛАТ» автолюбителям. На сегодняшний день компания ЛАТ предлагает всем владельцам ТС комплекс услуг, а именно: эвакуация и транспортировка транспортных средств, срочная техническая помощь, техническая экспертиза автотранспортных средств, прокат автомобилей, автострахование, СТО, аварийный комиссариат.

Зима

Управление ГИБДД Санкт-Петербурга и Ленинградской области обращает внимание водителей на то, что они должны уделять серьезное внимание метеорообстановке, которая в нашем городе имеет свойство меняться довольно часто.

В прошлом году первый снег выпал 25 октября. Для автомобилистов он стал полной неожиданностью. В этот день в Санкт-Петербурге было зарегистрировано 1247 аварий, причиной которых был не столько снег, сколько совершенно не подготовленные к зимним условиям автомобили. Многие автовладельцы меняют летнюю, зачастую «лысую», резину своего автомобиля только после того, как снег уже выпал.

Уже сейчас, при ежедневных осадках, скользкая дорога таит в себе много опасностей. Зачастую тонкий слой льда, покрытый водой, не заметен для водителя.

С летними шинами тормозной путь на такой дороге значительно увеличивается, и автомобиль может потерять управление. Чтобы избежать серьезных последствий, необходимо сменить летние покрышки на зимние и обязательно следить за сообщениями о погоде. Если утром идет снег или на дорогах гололедица, нужно дополнительно проверить исправность своего автомобиля. Автолюбителям, неуверенным в своем водительском мастерстве, не рекомендуется садиться за руль в таких условиях. Лучше воспользоваться общественным транспортом.

Неукоснительное соблюдение Правил дорожного движения, и в частности соблюдение дистанции и скоростного режима, является основой безопасности.

Отдел пропаганды
ГИБДД СПб и ЛО



Теперь есть мы!

Газета «Строительный Еженедельник» представляет
Информационный центр «Строй-Пресс»

профессиональная подготовка и проведение
пресс-конференций деловых встреч
круглых столов презентаций
семинаров

380-15-81, 380-15-82