

страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Разойдёмся полюбовно

Те, кто страхуются, подходят к этой процедуре практически одинаково. Вначале не глядя подмахивают договор, а потом пытаются решить все свои вопросы со страховщиком полюбовно

Санкт-Петербург 2008
номер 6 (28)



Главный по продуктам

Есть специалист, который инициирует деятельность остальных от идеи до выхода продукта на рынок. Он же держит руку на пульсе продаж



Каско хочет дорожать

Эксперты страховых компаний убеждены, что рынок автокаско нуждается в повышении тарифов. Только это может помочь им сохранить рентабельность



«Зенит» в зените славы

Наш журнал от всей души поздравляет родную команду и тех, кто «в тылу» незримо обеспечивал безопасность и спокойствие спортсменов



Прощай, мой друг, молочный поросёнок

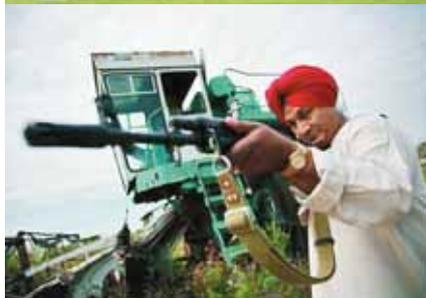
Непобедимые воины, осевшие в Калужской области, недоумевают, как можно в России быть бедным, пока здесь живут свиньи



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ



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



лирика	
Страховка от дождя	3
официально	
К глобализации, готовься!	4
Тише едешь.	6
профессия	
Главный по продуктам	9
безопасность	
Технология плюс страховка	14
авто	
Каско хочет дорожать.	16
туризм	
Разойдемся полюбовно.	22
спорт	
«Зенит» в зените славы	24
Клуб европейского уровня	27
аэро	
Истинное лицо земли.	30
в мире	
Брюссельская капуста	33
агро	
Прощай, мой друг, молочный поросенок	34
аква	
Riverworld	36
здоровье	
Требую внимания!	40
Береги смолоду	42
дом	
Будет ограблено	45

Партнеры издания



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ



АДВАНТ
СТРАХОВАНИЕ



Гражданская ответственность водителей издательства застрахована СК «АСК-Петербург»

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



Редакционный совет



Председатель Кирилл Михалевский

Руководитель Инспекции страхового надзора по СЗФО



Заместитель председателя Андрей Сумбаров

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



Радий Негодин

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



Галина Чернова

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



Татьяна Шувалова

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



Константин Харин

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



Светлана Янова

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

страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Учредитель и издатель:
ООО «Медиаиндекс»

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

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

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

Специальный корреспондент:
Владимир Михайлов

Логотип:
Дмитрий Зятиков

Рисунок на обложке:
Наталья Гриценко

Оригинал-макет:
Владимир Шкрядов

Верстка:
Михаил Кирьян

Фото:
Александр Рошин,
Михаил Кирьян,
Алла Александрова,
Константин Байков

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

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

Подписано в печать:
29.05.2008, 15:00

Интернет-версия:
www.sluchay.ru

Распространяется по целевой рассылке и редакционной подписке

Издание выходит один раз в месяц

При перепечатке материалов ссылка на «Страховой случай» обязательна

Ответственность за содержание рекламных объявлений несет рекламодатель

Все рекламируемые товары и услуги сертифицированы
Материалы, помеченные ©, публикуются на правах рекламы

Редакция может не разделять мнение автора

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

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

Константин Байков

Страховка от дождя

Заканчивался апрель. В тот вечер я засиделся на работе допоздна. Что пора бы и домой, спохватился за несколько минут до полуночи. Надо было бежать в метро — я быстро накинул куртку, погасил свет в офисе, шагнул к двери. И в этот момент ливануло... (Редакция наша расположена на мансардном этаже, и большинство окон глядят вверх, в небо. Поэтому капризы природы нам видны хорошо.) По стеклам глухо застучало и побежали струи воды. Возникло ощущение, что офис покоится на дне реки. Очень хотелось домой, но вот «плыть» к метро, а потом из него до дома под проливным ледяным дождем не хотелось совершенно. Настроение резко испортилось.

В теперь уже далеком 2005 году довелось мне побывать на празднике, посвященном 15-летию страховой группы «АСК». Чествование компании проходило на открытом воздухе в городском парке, а сентябрьская погода скоро на сюрпризы. Вероятно, поэтому в пригласительном билете значилось: «страховка от дождя гарантирована».

Помнится, меня тогда сильно озадачила эта фраза. А потом, когда каждому гостю был вручен фирменный зонтик, я долго мысленно ругал себя за скудоумие. Действительно, как можно было не догадаться, что страховкой от дождя является обыкновенный зонтик — излюбленный символ страховщиков, предназначенный именно для защиты от дождя?!

Кстати, погода продержалась чудесная и зонтик, к счастью, не понадобился. Впрочем, как и большинство страховок...

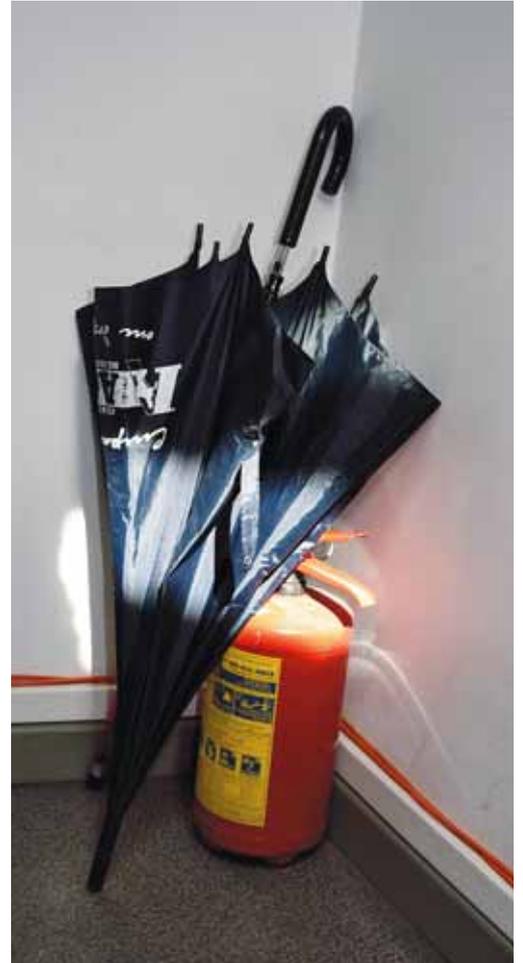
С тех пор я сменил работу, а наш новый офис, прежде чем очутиться под самыми звездами, четырежды переезжал. Естественно, во время какого-то переезда, зонтик потерялся. Роль дежурных в офисе выполняли «парасольки», оставленные кем-то из посетителей и бывших сотрудников. Но они исчезали так же неожиданно, как и появлялись, чем-то напоминая своих бывших хозяев.

Дождь лил как из ведра. Стоя возле дверей, я вспоминал все эти канувшие в Лету зонты и вождедел их. Вдруг, как радуга после непогоды, мелькнуло озарение. Я кинулся в угол, где были свалены грудой коробки из-под журналов. Расшвыривая картонки, я уже был уверен в успехе. Вот она — чудом перенесшая все переезды, тайком прокрававшаяся в новый офис «страховка от дождя». Настроение быстро вернулось в норму. В благостном расположении духа, сухой и невредимый, я привел домой.

От чего уберег меня тем вечером аэскашный подарок — от банальной мокрой головы и плохого настроения или от менингита, — останется тайной. Но с тех пор дежурный зонтик — страховка от дождя — занимает свое почетное место в «красном углу» офиса — рядом с огнетушителем.

А у вас на работе есть дежурный зонтик?

Рекомендую завести.





Анастасия Кузнецова

К глобализации, готовьсь!

Наконец-то закончились основные выборные гонки в стране. Россияне успели определиться с симпатиями по отношению к Думе и президенту, а часть из них — страховые бизнесмены — избрали глав Всероссийского союза страховщиков (ВСС) и Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада. Теперь однозначно, как говорит господин Жириновский, можно рассчитывать, что потрясений в среднесрочной перспективе не будет, и все силы страхового сообщества сосредоточатся на развитии страховой отрасли.

Своими мыслями по этому поводу со «Страховым случаем» поделился руководитель Инспекции страхового надзора по Северо-Западному

федеральному округу Кирилл Михалевский.

Развитие страхового рынка Российской Федерации обуславливается, с одной стороны,

тенденциями, которые господствуют в настоящий момент на мировом рынке страхования, а с другой — факторами, присущими страховым рын-

кам стран с развивающейся экономикой, переживающих переходный период от жестко контролируемой государством экономики к свобод-

ным рыночным отношениям и конкуренции.

К общемировым тенденциям можно отнести такие, как необходимость концентрации страховых организаций и интернационализация страховых рынков. Они обусловлены глобализацией мировой экономики на фоне объединения экономик стран Европы и экономического развития Китая, Индии, стран Тихоокеанского региона. На фоне указанных выше позитивных мировых тенденций следует отметить также и факторы, негативно влияющие на развитие страхового рынка России. Это, в частности, «стагнация» крупнейшей в мире экономики США, приведшая к снижению доходности вложений в финансовый сектор в большинстве развитых стран и банкротству ряда крупных игроков указанного сегмента, снижению темпов развития и кризису ликвидности.

Скупают оптом

Объективным отражением необходимости концентрации страхового бизнеса в России являются такие события, как формирование группы «Ренессанс» на базе страховых организаций «Ренессанс страхование» и «Прогресс-Нева», Столичной страховой группы на базе страховых организаций «Стандарт-Резерв» и Московской страховой компании и ряда других организаций. Интернационализация страхового рынка Российской Федерации и повышение его инвестиционной привлекательности нашли выражение в приобретении крупнейшими иностранными страховыми организациями лидеров местного страхового рынка — «РЕСО-Гарантии», «НАСТА» — и других, не менее значимых компаний. В течение последних нескольких лет на отечественном страховом рынке обозначили свое присутствие и другие знаковые фигуры мирового рынка страхования: панскандинавская группа IF P&C, голландская компания ING Life — один из лиде-

ров в страховании жизни. Они имеют дочерние страховые организации в России. Отметим также, что на страховом рынке появился и национальный российский инвестиционный проект — создание страховой группы «Региональный альянс» на базе региональных страховых организаций нескольких федеральных округов.

В то же время тенденции, сдерживающие развитие мировых финансовых рынков, снизили инвестиционные возможности участников российского рынка страхования, что негативным образом сказалось на платежеспособности ряда страховых организаций и привело некоторые к банкротству.

Эволюционное грядущее

Можно надеяться, что ожидаемые в ближайшее время события на страховом рынке России будут скорее эволюционными, нежели революционными. Вероятно, продолжится процесс концентрации, который будет происходить на фоне замены в регионах страховых организаций «среднего звена» на созданные на их базе филиалы крупных федеральных страховщиков. Уже сейчас в Северо-Западном федеральном округе из 11 субъектов Федерации местные страховые организации остались лишь в шести, а сбор страховых премий филиалами страховых организаций, зарегистрированными преимущественно в Москве, стабильно превышает сборы местных компаний, начиная с 2006 года.

Поскольку российский страховой рынок, даже несмотря на существенное снижение доли сомнительного бизнеса, демонстрирует неизменный рост в течение последних нескольких лет, его инвестиционная привлекательность по-прежнему остается на высоком уровне. В данной ситуации нельзя исключать возможности появления новых иностранных инвесторов — как путем создания

дочерних предприятий, так и через покупку перспективных страховых перспективных организаций, имеющих сбалансированный страховой портфель и развитую сеть продаж.

Внимание иностранных инвесторов может быть обращено в первую очередь на страховые организации, обладающие лицензией на ОСАГО, поскольку данный сектор, особенно в преддверии грядущих изменений, остается до сих пор наиболее привлекательным для потенциальных инвесторов. Не исключено также, что страховые организации будут приобретать не профессиональные участники рынка, а неспециализированные инвестиционные фонды, на среднесрочную перспективу, под определенные программы, например участия в страховании особо опасных объектов.

По всей строгости закона

Относительно законодательных инициатив следует подчеркнуть, что эта прерогатива не входит сферу компетенции Федеральной службы страхового надзора, однако многие специалисты говорят о необходимости адаптации действующего законодательства к нуждам и реалиям современного страхового рынка. Кропотливая, длительная и трудоемкая работа предстоит практически по всем направлениям: от придания легального статуса представителям страховых организаций — страховым агентам — до создания специальных механизмов, позволяющих реформировать существующую пенсионную систему на базе организаций по страхованию жизни путем предоставления ее участникам налоговых льгот и особого порядка инвестирования пенсионных резервов. В настоящее время президент ВСС Александр Коваль, депутат Государственной думы Российской Федерации, занимает активную позицию по формированию страхового законодательства

и согласованию интересов государства и бизнеса в развитии российского страхового рынка.

Впервые компаниям всерьез придется заняться вопросами неплатежеспособности, недоразмещения и нарушения структуры размещения страховых резервов и собственных средств. В прошлом году к ряду страховых организаций Северо-Западного федерального округа в связи с указанными нарушениями были применены санкции, но лишь одна из них в конечном итоге лишилась лицензии. Как показывают результаты финансового анализа деятельности страховых организаций нашего региона, это только первый шаг на пути повышения платежеспособности и надежности проведения страховых операций. Время страховых организаций, пытающихся выполнить требования Федеральной службы страхового надзора и Министерства финансов Российской Федерации за счет применения оригинальных технологий, прошло. Сотрудники инспекций по федеральным округам вооружены современными методиками и действуют на основании регламентной базы, разработанной центральной аппаратом Федеральной службы страхового надзора в соответствии с большинством требований Международной ассоциации страховых надзоров. В преддверии вступления России в ВТО страховые организации должны быть и сами заинтересованы в повышении надежности и стабильности страховых транзакций, прозрачности операций страхового рынка, внедрении цивилизованных отношений между всеми участниками страхового процесса в России. Только при выполнении всех перечисленных требований российский страховой рынок сможет сравнительно безболезненно интегрироваться, успешно конкурировать и стать впоследствии частью мирового страхового рынка.



Анастасия Кузнецова

Тише едешь

НОВЫЙ президент страны не против страхования. Даже за. Но хотелось бы, чтобы такое отношение не носило характер «хрущевской кукурузы», а действительно было полезно согражданам. Изменения в страховом регулировании вводятся только федеральными нормативными актами. Посмотрим, что в этой области нам готовят обе ветви власти.

Дмитрий Медведев еще в марте предложил обсудить замену лицензирования различных видов деятельности обязательным страхованием ответственности либо финансовыми гарантиями. «По ряду направлений предпринимательской деятельности страховщики и привлеченные ими специалисты гораздо более дотошно, въедливо оценят возможные риски, реальное качество и безопасность бизнеса, профессиональную ответственность работников, чем те, кто выдает эти лицензии», — сказал Дмитрий Медведев.

По его словам, лицензирование фактически не дает гарантий возмещения ущерба третьим лицам, в отличие от страхования, которое позволит предпринимателям со страховкой и их клиентам чувствовать себя более защищенными. Первым на инициативу президента откликнулся Роспотребнадзор, который опубликовал на своем сайте проект закона об обязательном санитарно-эпидемиологическом страховании.

В очереди и законопроект о страховании ответственности владельцев особо опасных объектов, который вертится в руках депутатов уже не первый год, но принятие его в окончательном чтении почему-то постоянно откладывают. При этом, как ни

крути, а в ВТО Россию никто не пустит без соответствующего закона.

Президент Всероссийского союза страховщиков депутат Александр Коваль внес на рассмотрение в Госдуму поправки в закон об ОСАГО в части переноса сроков вступления в действие прямого урегулирования убытков. Приходится признать, что рынок и законодательная база пока не готовы к тому, чтобы дать каждому владельцу полиса право обращаться за выплатами в свою страховую компанию.

До сих пор неясным остается, пожалуй, самый главный документ страхового рынка — «Стратегия развития страхования на 2008–2012 годы». Основная задача этого документа — формирование страховой культуры и повышение финансовой грамотности. По замыслу Минфина добровольные, а не обязательные виды страхования должны развиваться и формировать рынок.

Изначально разработанный проект стратегии был отправлен в прошлом году премьер-министром Зубковым на доработку, а затем и вовсе отложен до лучших времен. Последнее сообщение о судьбе документа сводилось к тому, что до 20 мая стратегия должна быть утверждена, но, видимо, не судьба монументальным документам по страхованию быть принятыми вовремя.



Андрей Сумбаров

Президент СС СПб и СЗ

История создания и развития системы страхования наглядно показывает, что требования общества, а не государственные институты или страховые компании определяют условия развития и движение рынка. В страховании должны быть заинтересованы прежде всего сами граждане.

Например, если у автовладельцев есть потребность в изменении закона об ОСАГО, то им и нужно лоббировать принятие необходимых поправок. Ведь этот закон защищает в первую очередь имущественные интересы лиц, допущенных к управлению транспортными средствами.

Это касается и страхования иных видов ответственности — ответственности производителей товаров, врачей, строителей и т. д.

Государство должно устанавливать требования по обязательному страхованию ответственности тех видов деятельности, которые представляют потенциальную опасность как для отдельных граждан, так и для общества в целом.

Страховая защита — это платная услуга, и государство, устанавливая те ли иные требования по обязательному страхованию ответственности, должно учитывать экономические возможности населения. Как позывает жизнь, чем лучше развита страна экономически, тем больше обязательных видов страхования действует на ее территории.

Оценивая экономическую ситуацию в России, я думаю, что государство будет активно участвовать в развитии системы страхования, и принимая законы по обязательному страхованию ответственности, и дотируя некоторые из них. Надеюсь что в законах, касающихся жизни и здоровья граждан, будут рассмотрены страховые суммы — в сторону увеличения. Хотелось бы и внести изменения в Налоговый кодекс для обеспечения развития накопительных видов страхования. Без сомнения, будут развиваться и добровольные виды страхования.

Глобальных перемен не хотелось бы: страхование — достаточно консервативная и социально направленная отрасль экономики страны, и революционные эксперименты здесь неуместны.

в Санкт - Петербурге

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

324-0300

■ www.mosinsur.ru ▶





Галина Волгач

Главный по продуктам

Не секрет, что в страховании существует четкое разделение функций персонала. Продвижение продукта на рынке — привлекаем специалистов в области рекламы и пиара. Разработка тарифов на страховые новинки — задача андеррайтера. Однако есть специалист, который инициирует деятельность остальных от возникновения идеи до выхода продукта на рынок. Он же держит руку на пульсе продаж, отслеживая, насколько рентабельна новая затея для страховой компании. Речь идет о продакт-менеджере.

Нужна новинка

Какая страховая компания может обойтись без новинок? Вопрос скорее риторический. Отсутствие качественных изменений, новых проектов и разработок неизбежно ведет любую компанию к гибели. И страховые тут не исключение. Поэтому с уверенностью можно утверждать, что продакт-менеджер (или методолог) является для них спасением.

Название профессии происходит от английского product manager и переводится как «главный по продуктам». Соответственно, основной функцией этого специалиста является создание страховых продуктов, обладающих в первую очередь свойством хорошо продаваться. Правда, этим не ограничивается сфера деятельности продакт-менеджера: он участвует в составлении методических рекомендаций, разрабатывает и реализует маркетинговые действия (семинары, обучение, рекламные кампании, промопрограммы), вносит предложения по ценообразованию на основе изучения рыночной ситуации и проводит анализ конкурентной среды. Этот список можно продолжить, но следует отметить главную особенность работы методолога — активное взаимодействие с другими подразделениями и специалистами страховой компании. Продакт-менеджер координирует деятельность смежных подразделений (службы персонала, рекламной службы) и согласует с ними свои дей-

ствия. Страховая компания в целом выступает своеобразным инструментом в руках этого специалиста, который, анализируя ее возможности и потребности клиентов, готовит предложения по новым продуктам и их продвижению.

В российских условиях на сегодняшний день наличием специалиста по продуктам может похвастаться редкая страховая компания. Как правило, перечисленные функции выполняет смежный специалист, например маркетолог, а должность продакт-менеджера либо числится номинально, либо отсутствует. Во многом это продиктовано менталитетом отечественных страхователей — все же страхование в нашей стране еще не достигло должного уровня принятия обществом.

На Западе ситуация обратная: продакт-менеджер является одним из наиболее востребованных специалистов не только в страховании, но и во всех сферах бизнеса, и компании прилагают немало усилий по поиску, обучению и удержанию таких профессионалов. Поэтому продакт-менеджер в страховой компании не выходит за рамки четко поставленных перед ним задач и знает, ради чего он прилагает максимум усилий, творческих и аналитических способностей. Речь идет о зарплате 6000–11 000 долларов в месяц в США и 3000–5000 фунтов в Великобритании. Для сравнения: к примеру, в Москве такой специалист в зависимости от опы-

та работы получает от 2000 до 5000 долларов в месяц.

Есть проблема, и не одна

Нехватка специалистов высокого уровня — одна из самых острых кадровых проблем в сфере страхования. Продакт-менеджеров тоже катастрофически не хватает, и тому есть немало объяснений. Причины дефицита сводятся к двум основным: серьезность требований к претендентам на такую должность и достаточно большой отток успешных специалистов в другие виды бизнеса.

Успешность продакт-менеджера прежде всего определяется набором его личностных качеств. Первое и главное из них — инициа-

тивность и креативная жилка, позволяющие начинающему специалисту ориентироваться в страховой среде и предпринимать конкретные действия по внедрению новых идей и проектов. Создание различных брошюр, участие в издании методических рекомендаций и рекламных материалов — все это невозможно без энтузиазма, умения и желания творить. При этом не обойтись и без хороших аналитических способностей и объективной оценки возникающих трудностей, незаменимых при анализе страхового рынка и конкурентной среды. Продакт-менеджеру может пригодиться и такое качество, как усидчивость, — в работе с многочисленными бумагами. Однако при этом он

Причина дефицита продакт-менеджеров в страховании — серьезность требований к претендентам на такую должность





Шаг 2. Стажируйтесь в страховой компании во время обучения в колледже, чтобы иметь представление о потенциальных работодателях. Несмотря на то что работа продакт-менеджера будет существенно отличаться от любой другой в страховании, приобретенные в этой области знания облегчат переход на новую позицию.

Шаг 3. Выучите второй язык — это повысит ваши шансы на получение должности (претендентов много, конкурс очень высок). Так, если вы собираетесь работать в США, учите испанский, что позволит продвигать продукт на рынок испаноязычающей части населения. (Понятно, что в России вторым языком в большинстве случаев является английский.)

Шаг 4. Подайте заявку на получение сертификата MBA (магистра делового администрирования) для приобретения знаний в области менеджмента и бизнеса. Чтобы стать успешным продакт-менеджером, необходимо уметь анализировать тенденции рынка будущего продукта и знать, как различные факторы влияют на продукт страхования и каким образом можно вызвать доверие потребителей.

Шаг 5. Поработайте в страховых компаниях на разных должностях. Мелкие фирмы предлагают больше возможностей выбора руководящих постов. Подготовьтесь к получению 10-летнего опыта работы в страховой отрасли, прежде чем вы действительно сможете претендовать на должность продакт-менеджера в крупной компании.

Шаг 6. Посмотрите в Интернете, в каких страховых продуктах есть заинтересованность. Понимание потребностей клиента и знание рынка сбыта услуги позволят вам разработать новый продукт для крупной компании.

Шаг 7. Пройдите обучение, чтобы стать сертифицированным продакт-менеджером. Та-

РЕКЛАМА

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

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

должен быть весьма активным и энергичным. Трудно представить, как все это может сочетаться в одном человеке, и именно этим обусловлена проблема поиска хорошего продакт-менеджера.

Кроме перечисленных личностных особенностей, продакт-менеджеру необходимы соответствующий уровень знаний в области страхования и базовое образование.

Семь шагов длиною в десять лет

На одном из западных сайтов даже приводится памятка для начинающего продакт-менеджера, включающая семь простых шагов, которые необходимо сделать специалисту на пути построения карьеры.

Шаг 1. Получите образование в области бизнеса или финансов, что позволит лучше ориентироваться в области страхования. Можно, конечно, начать и с карьеры инженера, главное — чтобы акцент в профессии был на решении вопросов, связанных со страхованием.



Игорь Иванов

генеральный директор
ООО СК «АРТЕКС»

Современные темпы развития страхового рынка обуславливают необходимость продакт-менеджера в страховой компании. Этот специалист является неким креативным центром, своеобразным генератором идей, и от того, насколько успешно он справляется со своими задачами, во многом зависит будущее компании.

Для успешного выполнения своих функций продакт-менеджеру следует изучить страховой рынок, проанализировать ситуацию в определенном сегменте, выявить потребности ключевых фигур этого сегмента. На основе анализа составляется бизнес-план по продвижению продуктов, разрабатывается комплекс мероприятий на ближайшее и отдаленное будущее, которые предположительно приведут к повышению объемов продаж этих продуктов. На наш взгляд, профессиональный маркетолог, имеющий немалый опыт в страховании, также может выполнять эти функции.

Основные трудности в работе продакт-менеджера страховой компании связаны с мониторингом рынка, прогнозом «продаваемости» продукта и расходами по его внедрению.

кие курсы предлагают множество различных организаций.

После подобного боевого крещения продакт-менеджеру остается решить еще одну проблему. Став хорошим специалистом, он довольно быстро начинает испытывать соблазн перейти в какой-либо смежный бизнес, где и условия лучше, и зарплаты выше. Да и принципы работы продакт-менеджера

оказываются сходными. А вот специалисты из смежных сегментов приходят на рынок страхования гораздо реже и исключительно в целях карьерного роста. Именно поэтому перед страховыми компаниями стоит трудновыполнимая задача — не только найти подходящего специалиста по продуктам, но и удержать его.

И опыт, сын ошибок трудных...

По мнению многих российских специалистов в области страхования, для продакт-менеджера главное — опыт, и только на втором месте образование. Этот подход отличается от обычного для финансистов или маркетологов в других сферах, где человек сначала обучается в различных учебных заведениях, а потом начинает применять свои знания на практике. На первый план выходят знания в области страхования, а то, на какой именно позиции они были получены специалистом, — не столь важно. По этой причине в большинстве российских страховых компаний за плечами продакт-менеджера может быть любой опыт — от маркетолога, аналитика, сотрудника службы персонала и до страхового агента.

В целом, для того чтобы стать хорошим продакт-менеджером, необходимы: целый комплекс личностных характеристик, базовое образование, опыт работы в области страхования, знание иностранного языка и дополнительное образование в сфере маркетинга. Несмотря на столь длинный список предъявляемых требований, можно смело утверждать, что в этой профессии цель оправдывает средства. Да и сам список можно считать своеобразным критерием профпригодности продакт-менеджера — ведь если специалист четко представляет, к чему стремится, и способен совершенствовать свои навыки, то развитие продукта страховой компании не составит для него труда.

Shadursky
promotion

План деловых конференций для страховых компаний РФ

2008 год

6 июня

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

27 июня

«Жизнь: страхование и накопление»

5 сентября

«Ежегодный страховой конгресс»

Тема 2008 года: «Методы эффективного развития страхового бизнеса в сезоне 2008/2009 гг.: универсализация или специализация; ставка на концентрацию вокруг гигантов и рост рынка страховых посредников»

17 октября

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

5 декабря

Ежегодная деловая конференция
«Авто: страхование и кредит»

2009 год

27 февраля

«Недвижимость: ипотечное кредитование и страхование»

17 апреля

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

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

15 мая

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

Адрес:

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

Организатор:

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

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



Наталья Григорьян

Она начала свое восхождение к страховому Олимпу прямо со школьной скамьи. Поступив в страховую компанию «СПАССК-МЕД» на должность оператора, через два года уже стала заместителем главного бухгалтера. В те нестабильные времена учиться пришлось на вечернем отделении, и в 2001 году Наталья Суреновна, работая, успешно окончила экономический факультет Санкт-Петербургского Государственного университета. К моменту получения диплома Наталья Григорьян уже занимала должность заместителя генерального директора компании. Быстроменяющаяся конъюнктура страхового рынка требовала от его участников все больше и больше профессиональных знаний в различных областях. Именно поэтому Наталья Григорьян приняла решение получить второе высшее образование — юридическое, и конечно же, снова в родном Петербургском университете.

В 2004 году страховая компания «МАКС-М» стремительно ворвалась на рынок медицинского страхования Санкт-Петербурга и за сравнительно небольшой период сформировала в филиале команду профессионалов. Наталья Григорьян стала главным бухгалтером, через год — заместителем директора по экономическим вопросам, а в конце 2006 года уже возглавляла филиал.

Добиться узнаваемости бренда компании на городском страховом рынке, а также укрепить лидерские позиции — таковы были цели руководителя. К настоящему времени успешно завершено становление филиала: создан работоспособный коллектив единомышленников, налажена деятельность представительств на территориях. Сегодня руководство ставит перед компанией не менее амбициозную задачу — расширить страховое поле. Можно сказать, что корни пущены, листва распустилась, — дело за плодами.

Какой бы высокий и ответственный пост не занимал человек, он обязательно должен иметь возможность абстрагироваться от работы, переключить внимание. Не желая снижать жизненный ритм, Наталья предпочитает активный отдых. Ее увлечение — бадминтон — динамичная игра, в которой решения приходится принимать (как порой и в бизнесе) мгновенно, без размышлений.



Михаил Везоялк

Не так много руководителей страховых компаний начинали свою деятельность на этапе становления страхового бизнеса в нашей стране. Михаил Везоялк — из их числа, он пришел в страховой бизнес в 1992 году, когда государственные страховые органы утратили былую монополию, а вновь образовавшиеся коммерческие страховщики делали первые шаги.

Первой страховой организацией для него стала созданная при Товарно-фондовой бирже. Поначалу его деятельность была чисто административной, связанной с обеспечением рабочего процесса. И если учесть, что об организации страхового дела мало кто имел представление, этот опыт оказался поистине бесценным. По первости страховые договоры были крайне простыми, можно сказать, примитивными, но спустя какое-то время документация и сама работа достигли определенного профессионального уровня. После этого Михаил Иванович работал в страховой компании «Гарант», которая занималась страхованием имущества, титульным страхованием, ОМС и т. д. Будучи уже менеджером по страхованию, он специализировался на титульном и имущественном страховании.

В филиал московской страховой компании «ПАРИ» Михаил Везоялк пришел в 1996 году, через год стал заместителем директора, а еще через год — директором филиала. К этому времени у него уже имелись немалый опыт, представление о страховом рынке, позволявшие руководить филиалом серьезной московской страховой компании. Петербургский филиал «ПАРИ» специализируется на корпоративных клиентах. С физическими лицами компания работает, только в том случае, если они являются сотрудниками обслуживаемых предприятий и организаций. Основные виды страховых услуг — это страхование грузов, имущества, ипотеки, а также выезжающих за рубеж граждан. Как считает Михаил Везоялк, главное здесь — не стараться охватить весь рынок, а сформировать сбалансированный страховой портфель. И это филиалу компании «ПАРИ» вполне удастся. Во всяком случае, среди множества филиалов компании питерский работает наиболее успешно. И безусловно, будет развиваться, но планомерно и разумно, в рамках опробованной стратегии.



Дмитрий Желудев

Медицина и страховое дело издавна идут рука об руку. Медицинское страхование является одним из самых распространенных, а директоров страховых организаций, начинавших карьеру врачами, — не счесть. Не стал исключением и молодой специалист Дмитрий Желудев, получивший медицинское образование и сразу обративший взор на перспективную, по его мнению, страховую отрасль.

Удачно пройдя собеседование, он стал сотрудником первого состава только что открытого представительства Российского союза страховщиков (РСА) в Северо-Западном федеральном округе. В РСА он занимался таким богоугодным делом, как выплаты по причине утраченного здоровья потерпевшим в результате ДТП. Тогда союзу был необходим именно такой человек — с высшим медицинским образованием, знающий специфическую больничную документацию. Позже его подключили к проверке добросовестности деятельности страховых компаний по ОСАГО. Это был очень хороший опыт, позволивший увидеть страховой бизнес изнутри, а также познакомиться с типичными нарушениями страховщиков. Потом была работа в некоммерческой организации «Антистрах», занимавшейся защитой прав застрахованных, где пригодился опыт, приобретенный в РСА. Затем Дмитрия пригласили в петербургский филиал страховой компании «Оранта» — координировать работу с брокерами. Выполнив свою миссию по налаживанию связей между страховщиком и посредниками, Дмитрий Желудев перешел на должность исполнительного директора брокерской компании «Страховые ресурсы», тем более что специфику работы страхового брокера он уже знал. Освоив и эту специальность, Дмитрий понял, что пора открывать собственный бизнес.

В настоящее время Дмитрий Желудев — руководитель страховой посреднической структуры, входящей в состав той же группы компаний, что и издательство «Медиаиндекс». Одновременно он является директором по страхованию журнала «Страховой случай», обеспечивая изданию обратную связь со страхователями — читателями. Благодаря сотрудничеству со специализированным СМИ его компания имеет возможность защищать интересы клиентов, которые не могут получить законные выплаты. «Страховой случай», в свою очередь, взаимодействуя с брокерской компанией, присутствует на страховом рынке не в сугубо информационной, а в активной — практической — форме. Практика зачастую и учит быстрее, и пониманию рынка способствует.



Алексей Соколкин

Приход в страховой бизнес людей из военной сферы не столь уж редок. Алексей Соколкин в свое время окончил Высшее военно-морское училище имени А. С. Попова по специальности инженер-математик. В силу различных обстоятельств с военной службы в конце 1990-х годов пришлось уволиться, но далеко от этой области он не отошел — задержался в сфере военного страхования. Как известно, армия — это особая часть государственного организма, сфера повышенного риска, требующая специальных подходов в части страхования. Занимается этим уже довольно давно Военно-страховая компания (ВСК), где и начал работать Алексей Соколкин. Начал, впрочем, не как страховщик, а как математик. И лишь затем занялся страховой деятельностью, причем не от хорошей жизни — во время дефолта 1998 года департамент автоматизации, где он работал, переживал ряд сокращений. Когда было предложено переключиться на страховую деятельность, Алексей Соколкин согласился, благо уже имел представление об этой работе. В петербургском филиале ВСК он прошел свои первые университеты, дойдя до должности главного менеджера по организации продаж.

В 2002 году в его трудовой биографии появилась «Чрезвычайная страховая компания» (ЧСК), филиал которой открылся в Петербурге еще в 1990-е годы. Специализация была сродни военной, а именно: страхование сотрудников Министерства по чрезвычайным ситуациям. Понятно, что риски в работе этих сотрудников тоже отличаются от среднестатистических, а значит, для них необходим особый страховой продукт. Именно этим видом страхования в значительной степени занимаются как расположенный в Москве головной офис ЧСК, так и филиалы.

Однако деятельность петербургского филиала этим не ограничивается. Одним из весьма актуальных в настоящее время становится страхование потенциально опасных объектов. Филиал сделал этот вид страхования своей специализацией, заключая договоры с юридическими лицами, в основном с предприятиями. При этом руководитель филиала (Алексей Соколкин возглавил его в ноябре прошлого года) отчетливо осознает, что преимущество малой компании в оказании специфических страховых услуг, то есть тех, которые не предлагает большинство компаний. И такая стратегия, как показывает опыт, приносит свои плоды.

Технология плюс страховка

Развитию страхового бизнеса во многом способствуют последние достижения технической научной мысли. Именно они призваны защищать этот бизнес, минимизировать риски, повышать гарантии. В частности, в автостраховании важнейшую роль играют современные системы защиты автомобилей и спецтехники, препятствующие угону транспортных средств. Одними из наиболее авторитетных являются системы безопасности ARKAN, разработанные ведущими российскими инженерами на основе военных технологий. Так каковы же преимущества сотрудничества с Группой компаний ARKAN? Вот отзывы руководителей страховых компаний, которые не понаслышке знают о разработках этого производителя



Александр Баклушин

директор
санкт-петербургского филиала
ЗАО Страхование общества «АСОЛЬ»

Наша компания оценивает эффективность систем безопасности, исходя из соотношения количества удачных и неудачных попыток угона транспортных средств. В нашей практике все попытки угона автомобилей, оборудованных системами безопасности ARKAN, были неудачными для преступников. Оборудование ARKAN является самым современным решением в предотвращении угонов дорогих автомобилей, которые в последние годы, к сожалению, случаются довольно часто. За время нашего сотрудничества Группа компаний ARKAN зарекомендовала себя как надежный и ответственный партнер, обладающий высоким потенциалом для выполнения сложных задач. Подтверждением тому является, к примеру, случай с предотвращением угона оборудованного системой безопасности ARKAN Satellite автомобиля Honda Legend, который благодаря оперативной и профессиональной работе сотрудников

ARKAN, а также отлаженному механизму взаимодействия с государственными силовыми структурами остался у владельца. Этот случай еще раз подтвердил надежность и эффективность систем безопасности ARKAN, а также высокий уровень профессионализма и ответственности сотрудников. Желаем Группе компаний ARKAN успехов в профессиональной деятельности и надеемся на дальнейшее развитие партнерских отношений в целях сохранения имущества наших клиентов.



Сергей Солотин

начальник отдела
автострахования
санкт-петербургского филиала
ЗАО «СК «МегаРусс-Д»

Следует отметить не только надежность профессиональной системы безопасности от Группы компаний ARKAN, но и безотказную работу каналов связи и групп реагирования правоохранительных органов благодаря налаженному автоматизированному взаимодействию диспетчеров ARKAN и соответствующих подразделений. Немаловажно, что

в комплексном обеспечении безопасности ГК АРКАН разработчики системы предусмотрели механизм защиты самого водителя.

В качестве примера работы системы можно привести случай из нашей практики. В апреле этого года злоумышленники предприняли попытку угона автомобиля Infiniti FX35. На пульте централизованного наблюдения поступил сигнал особого режима — защиты от нападения anti-hi-jack. Тут же на пульте оператора позвонил собственник и сообщил, что группа неизвестных, угрожая, пытается завладеть его автомобилем. Дежурный оператор АРКАН направил тревожный сигнал в Центр управления нарядами УВО, и к месту происшествия моментально выехала группа задержания. Нападавшие на владельца Infiniti FX35 попытались скрыться на своем автомобиле, но группа задержания УВО стала их преследовать и оперативно задержала. Все патрульные экипажи УВО оборудованы системами мониторинга АРКАН, а технологическая платформа АРКАН позволяет правоохранительным органам обеспечивать управление группами реагирования, поэтому у злоумышленников не было шансов. Наш клиент остался доволен работой сил реагирования и системой АРКАН. А если доволен наш клиент — довольны и мы.



Алексей Ковязин
начальник управления
страхования автотранспорта
СООА «Регион»

Мы достаточно долго сотрудничаем с оператором

систем безопасности АРКАН, чтобы убедиться в надежности и высокой эффективности оборудования этой компании.

Один из примеров эффективной работы профессиональной системы безопасности АРКАН связан с эпизодом, который произошел этой весной в Петроградском районе. От оборудованного системой АРКАН Satellite автомобиля нашего клиента поступил сигнал «тревога». При этом сотовый канал и GPS-сигнал были заглушены, местоположение автомобиля отображалось только по сети наземной пеленгации АРКАН. Собственник попросил не привлекать силы реагирования, решив самостоятельно проверить состояние машины. Из окна дома он увидел возле своего автомобиля группу незнакомых людей.

Прибывший экипаж группы задержания УВО обнаружил разбитое стекло задней левой двери, следы присутствия посторонних лиц в салоне и признаки попытки вскрытия замка зажигания. Если бы не защищенный от глушения радиоканал и сеть наземной пеленгации АРКАН, автомобиль был бы угнан, а наша компания понесла бы серьезные расходы. Мы довольны, что смогли защитить собственные интересы и интересы клиента.

Подводя итог, можно с полным правом заявить: в настоящее время комплексный, профессиональный подход к защите автотранспорта и его владельца плюс страховка — это надежная гарантия сохранности имущества. В технологиях АРКАН использованы самые последние научно-технические достижения. Вот почему в этих разработках заинтересованы государственные структуры, использующие решения ГК АРКАН для создания комплексных профессиональных систем безопасности. ©



АРКАН

Бойтесь угона?

АРКАН —
профессиональная
система безопасности

www.arkan-group.ru



Алексей Крылов

Каско хочет дорожать

Эксперты страховых компаний убеждены, что рынок автокаско нуждается в повышении тарифов. Только это может помочь страховщикам сохранить рентабельность, позволяющую им выполнять обязательства и при этом развивать свой бизнес. Однако массовый демпинг на рынке каско не позволит увеличить тарифы по крайней мере еще в течение года.



Тарифные перспективы

На «круглых столах» по страхованию, прошедших в Петербурге в 2008 году, специалисты высказывались диаметрально противоположные мнения о перспективах «каско-вых» тарифов.

Так, например, директор управления маркетинга Северо-Западного дивизиона СГ «Ренессанс страхование» Алексей Образцов заявил, что «с тарифами какого-то глобального тренда не прослеживается; корректировки по той или иной модели проходят постоянно, но в целом ситуация спокойная».

Дмитрий Синишев, директор управления автострахования другого крупного страховщика, признает, что каско становится все менее рентабельным для страховщиков. «В этих условиях логичным представляется рост тарифов. Он действительно имеет место, но незначительный, — констатирует специалист. — Однако рост сдерживается очень сильной ценовой конкуренцией на рынке, в частности, присутствием демпингующих игроков. Некоторые не хватающие звезд с неба страховщики за счет тарифного демпинга пытаются изо всех сил удержаться на рынке как можно дольше. Отсюда наличие стабильно низких тарифов для новых, автосалонных транспортных средств».

По данным Дмитрия, острый рост тарифов по каско регистрируется только в отношении новых транспортных средств — в этом откровенно убыточном для страховщиков сегменте тарифы повышались и повышаются.

Часть страховщиков средней руки убеждены, что разумный рост тарифов на уровне планируемой инфляции — 9,5% — неизбежен. По их мнению, если страховщики не будут поднимать тарифы, то очень быстро им станет трудно отвечать перед стра-

хователями по принятым обязательствам в полном объеме. Вполне логично. Если дорожают булка, хлеб, бензин и труд работников автосервиса, то почему цена страховки должна быть заморожена?

Демпинг бессмертен!

Все страховщики единодушно отмечают, что демпингующие компании не исчезают, хотя их список постоянно меняется.

«Знаете, автокаска — это единственный способ вывести свою страховую компанию в какие-то «топы»: «10 самых крупных компаний», «20 самых быстро развивающихся компаний» и т. п. Каско — это самый большой рынок. Поэтому задача войти в тот или иной «топ» связана с автострахованием, — рассуждает директор филиала «Московской страховой компании» («МСК») в Петербурге Радий Негодин. — При этом в Петербурге ситуация чрезвычайно сложная: в кредит продается огромное количество новых машин, которые должны ремонтироваться только на СТО дилера; а ремонт в авторизованных центрах быстро дорожает, и очереди там огромные. По идее мы должны повышать цены на свои полисы... Но, как учит опыт, обязательно появится какая-нибудь компания, которая начнет демпинговать и держать цены внизу. Потом она разорится и утащит за собой еще пару последователей. Отсюда и совет клиентам, банальный, но абсолютно верный: не поддавайтесь на демпинг! Ни по каско, ни по другим видам страхования».

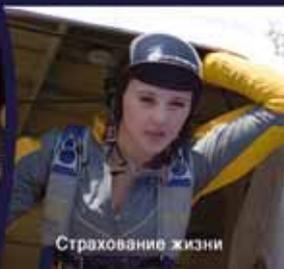
Алексей Образцов также вынужден констатировать: «Постоянно кто-то из страховщиков (обычно это новые игроки на петербургском рынке) пытается продемонстрировать резкий рост своей доли рынка. Проще всего это сделать за счет каско. Поэтому демпинг будет повторяться».



ЮГОРИЯ
ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ



Страхование ответственности



Страхование жизни



Страхование имущества



Автострахование

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

Для полной уверенности

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

РЕКЛАМА

Ценовой разброс

Еще одно явление на петербургском рынке автокаско, которое страховщики вынуждены признать без радости для себя, — это патологически широкий разброс тарифов. До сих пор тарифы по каско на одну и ту же модель автомобиля могут отличаться в разных компаниях в 1,5–2 раза.

Алексей Образцов приводит пример: один и тот же Mitsubishi Lancer (два молодых водителя с небольшим стажем) может быть застрахован и за 7,44, и за 15,22 процентов.

«Различия здесь прежде всего в условиях страхования, — объясняет представитель «Ренессанс страхования». — Например, сколько раз и в каком размере можно получить возмещение без предоставления документов из ГИБДД. Клиенту следует внимательно изучать условия страхования».

Да и других причин хватает: кто-то демпингует, кто-то — нет; у кого-то есть возможность держать относительно невысокие тарифы за счет

сбалансированного страхового портфеля, у кого-то ее нет; а кто-то просто проводит специальную акцию, и тариф «рекламный». Некото-



Алексей Образцов

директор управления маркетинга Северо-Западного дивизиона СГ «Ренессанс страхования»

рые страховщики специально устанавливают высокие (запретительные) тарифы на отдельные виды транспортных средств (например, на старые). Те, кто этого не делают, предлагают на те же марки и модели транспортных средств куда более низкие, рыночные, расценки. Кроме того, на рынке есть страховые компании, которые вообще не заинтересованы в развитии каско и держат запретитель-

ные тарифы на все машины. Поэтому и создается впечатление большого разброса.

Нелюбимые двухколесные

В связи с наступлением весенне-летнего сезона на рынке каско определенную роль играет отношение страховщиков к мотоциклистам. На данный момент в Петербурге очень сложно застраховать по каско мотоцикл. Согласно данным опроса, проведенного СК «Протектум Мобиле», в 2005 году застраховать мотоцикл были готовы около 15 петербургских фирм, а в 2008 году не осталось ни одной, занимающейся подобным видом страхования массово.

Алексей Образцов говорит: «Да, вождение мотоцикла — повышенный риск. Если бы мы предложили такой продукт, высокий тариф отпугнул бы большинство клиентов — по-

лис приобрели бы только те, кто уверен, что с их мотоциклом обязательно что-то случится (например, из-за манеры вождения). Соответственно, произошла бы антиселекция риска, и продукт все равно оказался бы убыточным. Тарифы пришлось бы продолжать повышать».

Дмитрий Синешев констатирует: «Действительно, мотоциклы мало кто страхует. Причин тому несколько: значительные повреждения при ДТП, легкость угона. Кроме того, по истечении определенного периода эксплуатации мотоциклы становятся неликвидными, их невозможно

продать по приемлемой цене. В связи с этим страховщики именно в сегменте мотоциклов получают большое число «самоугонов».

Неутешительная статистика отчасти оправдывает страховщиков: по имеющимся в «Протектум Мобиле» данным,

Тюнинг хочет полис

Рынок все чаще предъявляет спрос на страхование авто с тюнингом, аэрографией и прочими «наворотами».

Алексей Образцов отмечает, что некоторые компании неохотно принимают такие автомобили на страхование.

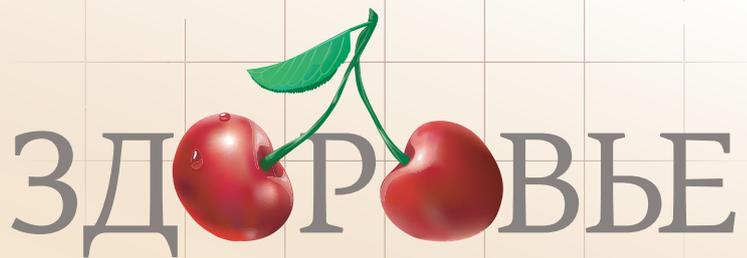
Некоторые страховщики специально устанавливают высокие (заградительные) тарифы на отдельные виды транспортных средств. Те, кто этого не делает, предлагают на те же модели куда более низкие, рыночные расценки.

в 2007 году в Петербурге было зафиксировано 8500 ДТП, из них 1038 — с участием мототехники. При этом 40 % пострадавших мотоциклов не подлежали восстановлению. Риск угона для мототехники также велик: в 2007 году в городе было украдено около 200 мотоциклов.

Но, например, в «Ренессансе» опцию «страхование аэрографии» можно включить в стандартный договор каско. Тариф индивидуален, зависит от особенностей изображения, в среднем это около 10 % стоимости аэрографии.

Другие страховщики рассматривают тюнингованные

реклама



Страхование во всем многообразии

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

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



www.rusworld.ru



Иван Пелевин

заместитель генерального
директора по страхованию
«Протектум Мобиле»

Несмотря на высокую убыточность страхования мототехники, «Протектум Мобиле» в 2008 году выводит на рынок комплекс из шести программ мотострахования. Каждая программа отвечает типовым потребностям определенной группы владельцев мототехники.

Программа «Классика» близка к классической, стандартной программе автокаско. Основное отличие — применение безусловной франшизы в размере 5 % страховой суммы по каждому страховому случаю. Этим франшизам соответствуют установленные тарифы.

Программа «Аккурат» рассчитана на водителей, практикующих спокойную, аккуратную езду при максимальном соблюдении ПДД. Предусмотрена небольшая безусловная франшиза в размере 1,5 % страховой суммы по каждому страховому случаю. При грубых нарушениях правил дорожного движения страховое возмещение уменьшается более существенно.

В программе «Железный вариант» подлежащие замене поврежденные детали из пластика оплачиваются на 50 %. Повреждение «железных» деталей и работа оплачиваются полностью.

Программа «Стадион» предназначена в основном для владельцев спортивных мотоциклов, любителей погонять по кольцевым трассам стадионов, а программа «Дикая природа» — для владельцев кроссовых машин, предпочитающих катание по пересеченной местности. Но у них много общего. Так, страховая защита не распространяется на повреждения, полученные при движении по дорогам общего пользования. Предоставления справок из компетентных органов для возмещения ущерба не требуется. Страхователь участвует в оплате повреждений на 25 %.

Программа «Купол» соответствует стандартной программе автокаско (отсутствуют франшизы) и предназначена для владельцев, готовых заплатить солидную страховую премию, взамен получив полное страховое возмещение.

В связи с высокими рисками компания ввела ряд ограничений: в настоящее время страховку можно оформить только до 2009 года, и лишь на новую мототехнику.

«Со временем мы планируем страховать и подержанные мотоциклы. Сейчас мы делаем только первые шаги, соберем и проанализируем статистику обращений за ближайший год, оценим перспективы развития и на основе этих данных будем корректировать существующие предложения и разрабатывать новые. На данном этапе мы стараемся хотя бы улучшить положение тех, кто только собирается приобретать и страховать мототехнику», — отмечает заместитель генерального директора по страхованию «Протектум Мобиле» Иван Пелевин.

автомобили в индивидуальном порядке.

Тюнинг представляет собой специфические работы по «доводке» транспортного средства, не имеющие всем известных средних рыночных расценок. В договоре страхования необходимо точно определить, какие именно тюнинговые работы выполнены на транспортном средстве и какова их стоимость. Это нужно для того, чтобы в случае ДТП и последующего восстановительного ремонта страховая компания могла точно определить, за какие работы платить и сколько. Для этого от страхователей требуются предоставления документов, подтверждающих перечень работ по тюнингу и их стоимость.

С аэрографией дело обстоит точно так же: страховщик требует разбивки стоимости работ по кузовным элементам, на которые нанесен рисунок. Вразбивку устанавливается



Радий Негодин

директор филиала «МСК»
в Санкт-Петербурге

и страховая сумма: сначала ее определяют в целом, а потом по элементам. Если в ДТП поврежден один кузовной элемент, страховая компания точно знает, сколько платить. Это повышает скорость урегулирования убытков и прозрачность страховой выплаты.

Впрочем, эти «архитектурные излишества», несмотря на дороговизну их страхования, способны принести автовладельцу и пользу. Тюнинг, аэрография, дополнительные подвески — все это делает автомобиль более заметным, поэтому снижает риск угона.

Полис от посредника

В связи с кредитным бумом от 30 до 50 % полисов каско сейчас продаются через посредников, что теоретически может вызвать определенные сложности у страхователей и их страховщиков. Последние считают, что профессионалы имеют даже больше проблем, чем



Дмитрий Синеишев
страховой эксперт

их клиенты. Основная проблема — высокие комиссионные, которые запрашивают посредники. При этом размер вознаграждения устанавливается в процентном отношении от стоимости автомобиля, хотя трудозатраты при заключении договора практически одинаковы для всех авто, сетуют страховщики.

Дмитрий Синеишев убежден, что если в качестве посредников выступают банки, то никаких проблем не будет: «Это солидные организации с хорошо выстроенной системой организации работы. Слияние банковского и страхового бизнеса (объединение каналов продаж) — общемировая тенденция, которая будет с годами только усиливаться».

По его данным, в последние годы страховщики взаимодействуют в основном с внутренними брокерами автосалонов. А вот так называемые универсальные брокеры, работающие за счет своих агентских сетей и офисов продаж, имеют намного более скромные продажи.

«Уровень их профессионализма также ниже, — признает Дмитрий Синеишев. — Отсюда вытекает ряд проблем,

связанных с ошибками при заключении договоров страхования, недостаточной строгостью отчетности; в ряде случаев фиксировались случаи мошенничества по сговору с клиентами. К сотрудничеству с такими брокерами приходится подходить осторожнее, внимательно изучая информацию о партнере. Исключение составляют крупные известные организации, для которых продажа полисов — популярный бизнес (кросс-продажи), связанный с их основным бизнесом: ассистанские компании, сервисные центры по установке противоугонного оборудования, агентства недвижимости».

Это мнение парирует директор по страхованию журнала «Страховой случай», руководитель страховой риелторской группы Дмитрий Желудев: «Посреднику, который пришел на рынок всерьез и надолго, профессионализма не занимать. Он однозначно гораздо компетентнее «салонных девочек», привыкших продавать типовой продукт для определенных марок автомобилей. И безусловно, брокер автосалона ничем не поможет страхователю на



Дмитрий Желудев

директор по страхованию журнала «Страховой случай»

этапе выплаты, поскольку задача такого брокера или агента — продажи. «Полевым» же игрокам рынка посредников приходится решать для клиентов подчас очень сложные, нестандартные задачи как на этапе страхования, так и при получении выплаты. Такой опыт в салоне получить невозможно».

СТРАХОВАЯ ГРУППА

АСК

АСК-Петербург АСК-Мед

ВСЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ В НАШИХ ОФИСАХ:

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

МЫ В ОТВЕТЕ ЗА ТЕХ, КОГО СТРАХУЕМ

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
ПРОТЕКТУМ МОБИЛЕ

Движение под защитой!

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

Все виды автострахования

Легковой автотранспорт

Мотоциклы

Грузовой автотранспорт

Спецтехника

Лицензия С № 1574 78-ФЗ



Алексей Крылов

Разойдемся полюбовно

В нашей стране брачный договор подписывают далеко не все молодожены. А те, что подписывают, имеют на то веские причины. И естественно, выверяют эти самые договоры до последней буквы. То есть за эйфорией и импульсивностью любви следуют осознанность и прагматичность официальных отношений. О чем это мы?

Да, как обычно, о страховании! Дело в том, что страхуются у нас тоже далеко не все. Но вот подходят к этой процедуре все почти одинаково. С точностью до наоборот в сравнении с оформлением брачного контракта. Вначале не глядя подмахивают договор, а потом пытаются решить свои вопросы со страховщиком полюбовно.

Каждый год турсезон пополняет копилки страховщиков новыми историями, которые можно было бы назвать курьезами, не будь все так грустно.

Поехали лечиться!

«У нас был случай, когда петербургская семья вывезла на долгий срок в Соединенные Штаты свою престарелую родственницу, страдающую массой заболеваний, и пыталась ее лечить за счет страховой компании, — рассказали нам в СО «Регион». — К сожалению, помощи от сервисной компании было немного, и пришлось разрешать ситуацию самостоятельно. Наша компания, как и должна была по договору, оплатила амери-

канским партнерам всю оказанную неотложную помощь, но отказала застрахованной (точнее, ее родственникам) в оплате плановой медицинской помощи. Эпопея длилась в течение нескольких месяцев. В конце концов выяснилось, что женщина вообще инвалид II группы».

По свидетельству страховщиков, отказ в плановой госпитализации — это стандартная ситуация для большинства страховых компаний. Они оплачивают медицинскую помощь толь-

ко при остром заболевании или обострении хронического.

«Иначе все бы поехали за границу лечиться за наш счет, — говорят страховщики. — Есть стандартное заявление на страхование, в котором клиент отмечает в том числе, есть ли у него группа инвалидности. Инвалидов I и II группы мы не страхуем. Соответственно, если застрахованный умолчал об этой «маленькой» детали, мы имеем право расторгнуть договор в любой момент после того, как узнаем об этом».

Житейский пофигизм

В приведенном примере надо предполагать либо тонкий клиентский расчет (скорее всего), либо светлую надежду на бессребреничество страховщика (что менее вероятно). Но бывают удивительные случаи, когда у клиентов нет ни расчета, ни светлой веры, а просто проявляется абсолютный житейский пофигизм.

«Турист выехал на отдых в Египет, и там с ним произошел страховой случай: он повредил ногу, — рассказали нам в СО «РЕСО-Гарантия». — В страховую и сервисную компанию он не обращался (хотя это обязательное условие при страховании), полис египетскому врачу не предоставил и оплатил лечение наличными. После возвращения в Петербург этот человек принес в компанию заявление о выплате. Проверили полис — оказалось, что его выписала другая страховая компания. Сообщили клиенту, но он все равно остался уверен, что любая страховая компания должна компенсировать его расходы на лечение. Он был недоволен нашим предложением обратиться в компанию, оформившую ему полис».

Сломаю ногу всем назло

На послеотпускных посиделках иногда приходится слышать о симуляции и чуть ли не членовредительстве туристов с целью получить компенсацию. Стремление сограждан во что бы то ни стало вернуть деньги, потраченные на страховку, общеизвестно. Но имеют ли такие истории под собой реальную почву или являются «рыбацкими рассказами», мы решили выяснить у страховщиков.

«Конечно, теоретически это возможно, но туристу придется вступить в сговор с медицинским учреждением или врачом за рубежом, — ответили на наш вопрос в Северо-Западной региональной дирекции СГ «УралСиб». — Это непросто, да и сумма, которую турист получит в результате таких дей-

ствий, не может быть большой. Сам механизм предоставления медицинских услуг за рубежом сокращает возможность жульничества до минимума — ведь организацией медицинской помощи занимаются опытные зарубежные ассистанские компании, а специалисты страховой компании контролируют все выплаты и не допустят мошенничества».

Так что гораздо чаще жизнь демонстрирует просто вопиюще безграмотное поведение туристов, в результате которого они оказываются в типичных ситуациях.

«Большинство туристов не интересуются, как им действовать при наступлении страхового случая, даже не знают указанного в полисе телефона ассистанской компании, кото-

рая должна организовывать их лечение и рассчитываться с медицинским учреждением, — говорят в «УралСиб». — Кроме того, многие пытаются сэкономить на страховом полисе, выбирая минимальный уровень страховой защиты. Например, не приобретают защиту при занятиях активными видами спорта, не включают в страховку стоматологическую помощь, отказываются от страхования гражданской ответственности и т. д. Это приводит к вполне обоснованным отказам в страховой выплате, и все понесенные расходы туристу приходится компенсировать самому».

По любви

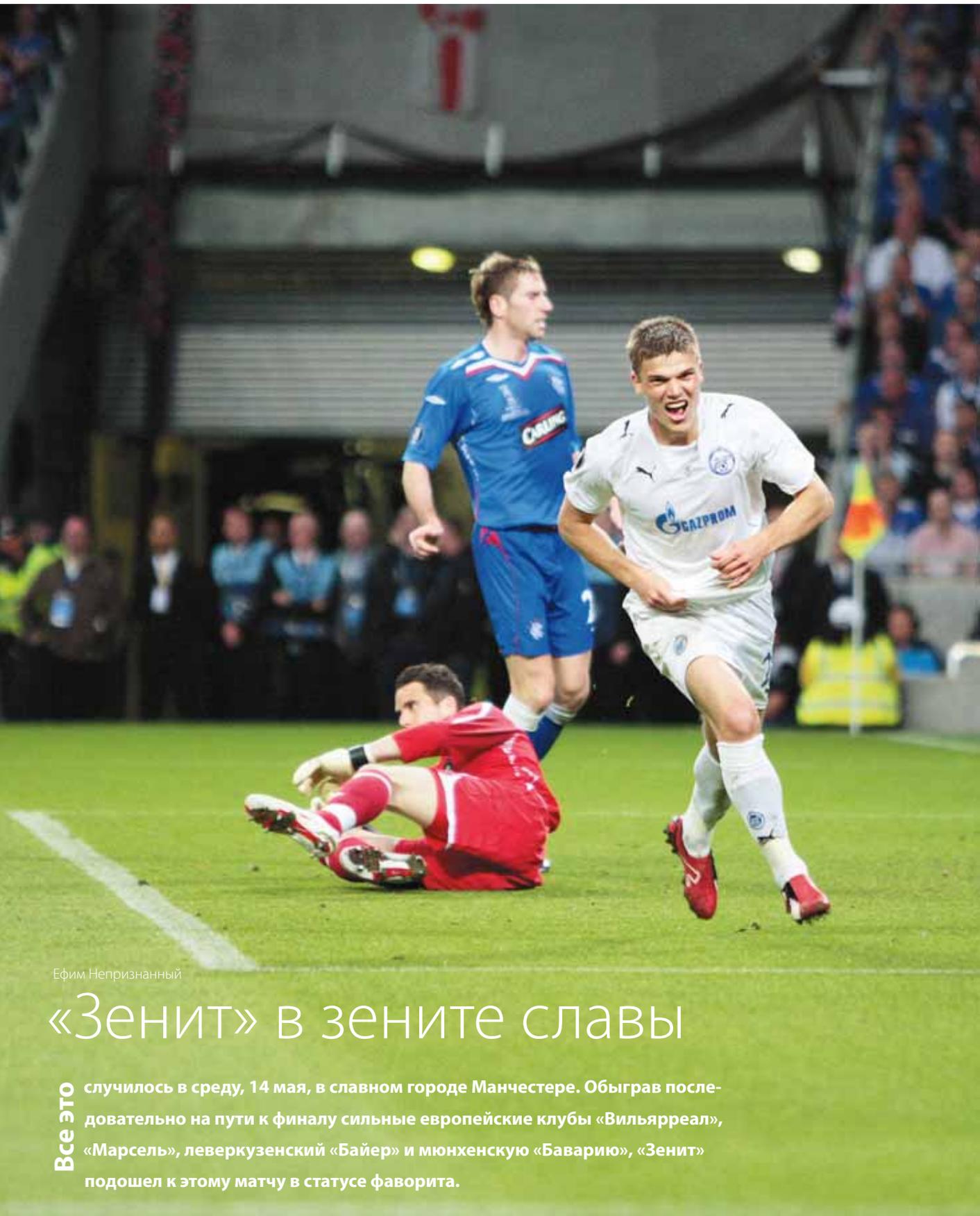
Остается последний пункт рассуждений: а как сложатся отношения между туристом и

его страховщиком, если первый не пытался сэкономить на стоимости полиса, а второй искренне старался помочь?

«В прошлом году нам пришлось срочно госпитализировать пятилетнего ребенка на острове Мадагаскар, а затем спецсамолетом транспортировать его в ЮАР, так как требуемую медицинскую помощь могли оказать только там. Отправить больного в Россию было невозможно по медицинским показаниям, — вспоминают в «УралСиб». — Наши страховые выплаты по этому случаю составили около 40 000 долларов».

Так что, дорогие туристы, внимательно читайте договор и не экономьте на страховке. И да не покажемся мы вам занудами!





Ефим Непризнанный

«Зенит» в зените славы

Все это случилось в среду, 14 мая, в славном городе Манчестере. Обыграв последовательно на пути к финалу сильные европейские клубы «Вильярреал», «Марсель», левеккузенский «Байер» и мюнхенскую «Баварию», «Зенит» подошел к этому матчу в статусе фаворита.

Однако предварительные расклады в футболе значат мало — их еще надо доказывать игрой на поле.

Все могло бы пойти насмарку, промежуточные победы стали бы стоить мало — нужно было поставить финальную

точку. Сделать свою работу. Победить.

Этого ждали от наших футболистов более девяти тысяч преданных фанатов, последовавших за командой на матч финала, среди которых были и представители нашей ре-

дакции. Ждала многомиллионная армия болельщиков, оставшихся дома, в Питере, да и вообще в России.

Матч обещал выдаться непростым, учитывая что противник — шотландский «Глазго Рейнджерс» — фактически

играл дома и мог в полной мере рассчитывать на поддержку огромного количества своих болельщиков, тоже жаждавших победы.

Команда «Зенита» подошла к решающему матчу в ослабленном составе — из-

за перебора желтых карточек выбыл лучший бомбардир в турнире Павел Погребняк. Его заменил на поле Фатих Текке.

Накануне ночной покой наших спортсменов в британской гостинице был внезапно прерван пожарной тревогой. Подозрение пало на пьяных шотландских рейнджеров-разведчиков.

Но вот он, день игры! Этим матчем «Зенит» писал свою историю! Стадион «Сити оф Манчестер» ожидаемо полон, ревет в предвкушении трибуны, реют клубные флаги.

Зенит не стал откладывать выполнение своей задачи надолго, сразу же показал, кто на поле хозяин, пожар стал разгораться у штрафной площадки «Рейнджерс»!

На 4-й минуте Зырянов отдал пас на Аршавина, Андрей продвинулся к штрафной площадке с левого края, пробил — но мяч попал в сетку с внешней стороны. Немного не повезло, лиха беда начало!

Прижал, прижал «Зенит» шотландцев к штрафной, не переходят они на чужую половину поля — у Малафеева совсем нет работы. Но защищаются хорошо, и опасные моменты в игре возникают нечасто. Рассчитывают только на контратаки, на случай, на серию послематчевых пенальти. Предыдущий этап с итальянской «Фиорентиной» они именно таким образом и прошли.

«Зениту» естественно этого не хочется, хочется решить все на поле в основное время, не полагаться на лотерею пенальти после игры.

В концовке первого тайма в ходе опасной атаки «Зенита» мяч попадает в руку защитника «Рейнджерс». Пенальти? Свисток арбитра молчит. Что ж, такие матчи надо выигрывать самому, не надеясь на сторонние силы. Так как-то правильнее.

Однако гола нет как нет. Надо что-то делать. Наступает время решающего тайма.

Сменили свою тактику после перерыва и шотландцы. Словно опасаясь критики за проповедование антифутбола, нежелание играть в создательный футбол, а только ломать чужую игру, которой подвергалась в течение сезона команда Уолтера Смита, — да еще в таком матче! — шотландцы вышли на второй тайм с гораздо более смелыми намерениями.

Теперь уже атаки идут в обе стороны. Возрос и темп игры, — она стала гораздо более интересной для зрителей. И шотландцы предпринимают свои опасные атаки.

Но и в такой игре «Зенит» выглядит сильнее, атакует раз за разом, играет на высоких скоростях. Защитники «Рейнджерс» уже не успевают за нашими игроками. Как говорят в таких случаях комментаторы, «гол назревал».

Наконец, на 72-й минуте, после вброса мяча слева из аута Текке поборолся и отбросил его Денисов, тот отпасовал Аршавину, и Андрей выдал гениальную передачу вразрез в штрафную соперника, между шотландскими защитниками. Ворвавшийся в эту брешь Игорь не подкачал, пустил снаряд в ворота мимо шотландского вратаря Александра! Гол! Наконец-то!

Взорвалась восторгом зенитовская трибуна, предчувствуя скорый триумф. Ну, теперь-то от нас не уйдешь!

Шотландский тренер вынужден поменять тактику, ему надо забивать обязательно — он выпускает новых нападающих.

Но «Зенит» не собирается отсиживаться в обороне, он продолжает гнуть свою линию, он продолжает атаковать!

Тут же, через три минуты после гола, из штрафной с убойной позиции бьет Зырянов. Штанга! Жаль, этим голом Константин мог снять все вопросы об исходе матча.

Наседают, наседают шотландцы на наши ворота, стараясь отыграться.





И вот, получив мяч у левого края штрафной «Рейнджерс», Аршавин бросает по краю в прорыв Текке, тот делает прострел вдоль ворот, и набегающий Константин Зырянов буквально вносит его в сетку ворот!

Все! Судья почти сразу же дает свисток к окончанию матча. Гол случился на последней минуте добавленного времени.

Победа! Капитан «Зенита» Анатолий Тимощук поднимает над головой кубок УЕФА!

Ликует команда, ликуют болельщики. Высоко над Манчестером реет знамя гордости петербургского клуба.

Отличная работа, Анатолий! Отлично сделано, команда! Вы — молодцы!

Лучшим игроком матча, по мнению УЕФА, признан Андрей Аршавин. Отличные оценки прессы, кроме него, получили Денисов, Зырянов, Тимощук, Анюков. Команда провела великолепный матч, можно отметить всех.

На пресс-конференции после матча тренер петербуржцев Дик Адвокат сказал: «Мы очень горды этой победой, мы заслужили ее, что доказали не только последним матчем турнира, но и предыдущими. Мы были организованны сегодня, а во второй половине матча продолжали вести свою игру — она стала быстрой и более открытой. Мы были лучше на протяжении всех 90 минут».

С этим мнением согласился и тренер проигравшей команды, признав справедливость исхода поединка, и многочисленные журналисты со всего мира, которые отметили заслуженную победу «Зенита».

«Зенит» привез в Санкт-Петербург кубок УЕФА!

Работники тыла

Наш журнал от всей души поздравляет команду и тех, кто «в тылу» незримо обеспечивал ее безопасность и спокойствие.

Страховой спонсор команды «Зенит» Санкт-Петербург — ОАО «СОГАЗ».

Прежде всего застрахованы жизнь и здоровье футболистов, поскольку футбольный клуб страдает прежде всего от утраты игроками трудоспособности (например, ввиду спортивной травмы). Это очень серьезно сказывается на спортивных результатах команды.

Добровольное медицинское страхование футболистов и сотрудников в «Зените» принято уже очень давно. В спорте оно стало обязательным только в этом году, однако, учитывая специфику трудовой деятельности спортсменов, практически все клубы используют программы ДМС. В «Зените» каждый футболист имеет полную медицинскую страховку, поскольку оптимальное состояние здоровья игроков — залог успешного выступления команды. На этом нельзя экономить.

Страхованием жизни и здоровья игроков команды занимается ООО «СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ» — компания, аффилированная ОАО «СОГАЗ». Сотрудники клуба тоже застрахованы.

С 30 марта текущего года вступила в силу новая глава Трудового кодекса, посвященная регулированию труда спортсменов. Она предусматривает, в частности, обеспечение страхования жизни и здоровья спортсменов как обязательное условие трудовых отношений с ними. Сегодня «Зенит» является пионером этого вида страхования в российском футболе — соответствующую страховую программу впервые запустили в клубе еще в прошлом году. Полученный опыт с учетом изменений в законодательстве сейчас востребован другими клубами.

Помимо этого, клуб «Зенит» страхует свое имущество, прежде всего недвижимое и автомобили.

Стадион «Петровский» является государственной собственностью — клуб лишь арендует его на время проведения матчей. Он застрахован от всевозможных случаев действия непреодолимой силы. Страхование производится собственником.

Интересен вопрос о страховании ответственности организаторов за проведение матчей. Сейчас эта тема весьма актуальна, поскольку ни в законодательстве, ни в футбольных регламентах не определен субъект такой ответственности. Фактически в настоящее время принимающий клуб несет все риски убытков, связанных с проведением матчей (сломанные кресла, повреждение инвентаря и т. п.).

Однако участниками матчей, так или иначе вовлеченными в процесс, являются не только принимающие клубы, но и клубы-гости (ведь на гостевых трибунах наносится наибольший ущерб), а также футбольные ассоциации, под эгидой которых проводится турнир.

Кроме того, ущерб наносят болельщики-нарушители, и по гражданскому законодательству компенсировать его должны именно они, хотя на практике это едва ли возможно.

Таким образом, сегодня сложилась ситуация, когда клуб регулярно за свой счет возмещает убытки, причиненные стадиону третьими лицами, а нормативно это правило не закреплено. Разумеется, ни одна страховая компания в таких условиях не возьмется страховать эти риски.

Вопрос имущественной ответственности организаторов матча требует дальнейшего нормативного правового регулирования, возможно, на уровне РФС.

И наконец, о приятном: УЕФА беспокоится о своем кубке и требует застраховать его на случай утраты клубом в период хранения.



Виктор Петров

Клуб европейского уровня

Питерский «Зенит» впервые в своей истории завоевал кубок УЕФА, повторив успех московского ЦСКА трехлетней давности. Патронируемый газовым гигантом клуб провозгласил своей целью выйти на европейский уровень. Соперник петербуржцев в прошедшем 14 мая финальном матче в Манчестере по всем статьям может считаться таковым. Приглядимся к сопернику повнимательнее.

«Рейнджерс» — самый титулованный клуб Шотландии, мировой рекордсмен по количеству завоеванных трофеев в национальных первенствах. Только в чемпионате Шотландии он побеждал 51 раз. Клуб из Глазго и в нынешнем году претендовал на чемпионство, уступив его лишь в последнем туре.

Помимо многочисленных титулов шотландский клуб обладает пятизвездочным красавцем стадионом Ibrox Stadium на 50 044 посадочных места.

Средняя посещаемость домашних матчей команды во внутреннем первенстве Шотландии достигла невероятной цифры — 49 995 зрите-

лей, если принять во внимание общее количество мест. Только относительно малая вместимость домашнего стадиона удерживает шотландский клуб от рекордов, но даже с этими показателями он входит в первую двадцатку европейских.

Билеты расходятся в основном по сезонным абонементом, и на следующий год они уже

все проданы. Да-да, именно так! На сезон 2008/2009 абонементов в продаже нет. Желающим остается только записываться в лист ожидания и надеяться на отказы.

Многие болельщики команды имеют стаж более 20 лет. «Болеют» с юных лет и до зрелого возраста. На футбол из года в год ходят целыми семьями!

Вспоминает Терри Батчер (игрок «Глазго Рейнджерс» с 1986 года):

«В то время в клубе существовало негласное правило: не подписывать игроков-католиков. Но тренер Грэм Суннес не был дураком и стремился нарушить его. Он поиграл в Италии, в Ливерпуле и знал, что, для того чтобы достичь успеха, нужно привлекать лучших. Когда я подписывал контракт, я не сказал, что я католик, хотя Суннес хотел создать прецедент и искал именно католика, — я сказал, что я британский футболист. И эти слова широко разошлись в прессе. Многие болельщики спрашивали меня, какую школу я окончил, как зовут моих родителей.

Докопались до того, что мой брак благословила англиканская церковь, следовательно, я близок к католикам. Тут же выяснили, что мой сын Кристофер ходит в детский сад при церкви св. Марии, и сплетни поползли. Так все и стали думать, что я принадлежу к англиканской церкви.

Однажды перед матчем я перекрестился наудачу и попал под раздачу. После игры верзила Алан Хантер, ветеран клуба, уже поджидал меня в раздевалке. Он схватил меня в охапку и спросил, католик ли я. Я ответил, что нет, что я — английский протестант.

«Тогда зачем же ты крестишься?! Не забывай, что ты протестант!»

Надо ли говорить, что ни один российский футбольный клуб не может похвастаться подобным?!

Клуб поддерживают более 600 фан-клубов по всему миру, вплоть до Азербайджана и Перу.

Есть, есть в общественной жизни Глазго одно явление, которое, словно магнит, стягивает к «Рейнджерс» сторонников, формируя и увеличивая армию «плюшевых мишек» (Teddy Bears, производное от Gers прозвище фанатов клуба).

Имя ему — «Селтик»!

Здесь, в Глазго, гнезде шотландского протестантского фундаментализма, где все еще



теют головешки пожара сепаратизма, время от времени искря требованиями об отделении от центра, образовалась в середине XIX века община выходцев из Ирландии, католиков.

Спустя некоторое время ирландцы создали в пику шотландцам свой футбольный клуб, выбрав для его герба традиционный лист клевера, а в качестве клубного цвета — зеленый.

Разумеется, это вызвало негодование болельщиков «Рейнджерс» — испокон веку протестантов.

Апогея противостояние достигло после окончания войны за независимость Ирландии. Тогда, в 20–30-х годах прошлого века, дерби с «Селтиком», как правило, заканчивались массовыми беспорядками среди болельщиков с неременной поножовщиной. Но это только увеличивало количество зрителей на трибунах. Рекорд был поставлен в 1939 году и составил 118 115 человек — тот матч «Рейнджерс» у своего злейшего соперника выиграл со счетом 2:1.

Так сложилось, что «Селтик», будучи клубом меньшинства в Глазго, привлекал в свои ряды

и протестантов. «Рейнджерс» же еще долго придерживался принципа «никаких католиков в команде».

Первый действительно католик, игрок высокого уровня Мо Джонсон, появился в клубе только в 1989 году, и тот случай наделал много шума в прессе...

Надо заметить, что в составе сегодняшнего «Рейнджерс» католики есть, но их немного.

Возможно, шотландское дерби (Old Firm) и уступает испанскому «Реал»–«Барселона» масштабом славы и мирового освещения в СМИ, но уж никак не традициями и историей.

Все это позволяет шотландскому клубу позиционировать себя как мировой спортивный бренд. Цвета и эмблему клуба знают во всем мире, как логотипы «Кока-Колы» и «Адидаса». Наряду с «Реалом», «Барселоной», «Миланом», «Арсеналом», «Ливерпулем», «Ювентусом», «Баварией»...

Любовь за деньги

Российским футбольным клубам следует поучиться у шотландцев работе с болельщиками. Руководство клуба в качестве стратегии развития рассматривает построение

социальной сети, сплочение городского общества вокруг футбольного клуба, привлечение в качестве спонсоров из числа компаний-лидеров в своих областях.

Общая база болельщиков «Глазго Рейнджерс» по всему миру — восемь миллионов. Помимо обычной продажи билетов, абонементов, клубной атрибутики, распространения печатной, аудио- и видеопродукции, следует отметить довольно экзотические на сегодняшний день продукты для российских условий. Прежде всего это подписка на клубный телеканал, где фаны могут познакомиться с эксклюзивными материалами о жизни команды и прошедших матчах, интервью с игроками и тренерами.

Внимания заслуживает и служба рассылки новостей — здесь клуб в полной мере пользуется возможностями, предоставляемыми новыми информационными технологиями. Нужно сказать, что эта служба платная, хотя стоимость подписки можно назвать символической. Но общая выручка растет быстрыми темпами из года в год. Клуб рассылает своим подписчикам на мобильные новости, касающиеся билетов,

информацию о составе команд, краткие резюме состоявшихся игр, а также тренировочного процесса. Кроме того, практикуются и обычные письма по электронной почте.

Также новинкой для наших клубов может стать продажа кредитных карт с клубной символикой от лица клуба и финансовых продуктов под общим брендом Rangers Money.

Вот что заявил Мартин Бейн (Martin Bain), исполнительный директор «Рейнджерс», в связи с открытием официальной клубной службы по вопросам финансового консультирования Rangers Money: «Мы все нуждаемся в финансовых продуктах и услугах, а также в консультациях, которые помогают разобраться в предлагаемых услугах и упрочить финансовое положение наших болельщиков, а также повысить доход клуба».

Официальным партнером футбольного клуба выступает

AEGON UK, британский филиал одного из крупнейших страховых обществ в мире AEGON Group, общий размер управляемых средств у которого достигает 245 млрд фунтов.

Ярые фанаты «Рейнджерс», неистовые плюшевые мишки, теперь могут не только раз-

гуливать в клубной форме, оформлять свои дома в клубной палитре, но и с помощью любимого футбольного клуба путешествовать по миру, получать потребительские кредиты, ипотеку, страховать свои автомобили и жизнь, открывать накопительные пенсионные счета!

Клуб получает за счет этого толику финансовых средств, а финансовый провайдер — надежный канал продвижения своих продуктов в среде устойчивого контингента не меняющих своих пристрастий и преданных клубу футбольных болельщиков.

Фактически клуб удовлетворяет все потребности, которые возникают у обычных людей. Дополнительным стимулом для фанатов служит то, что своей активностью они вносят посильную лепту в копилку клуба, не платя при этом по повышенным тарифам. Клуб выступает своего рода супер-

маркетом, добиваясь оптовых скидок от поставщиков услуг.

Надо сказать, что подобная практика не уникальна для британских клубов. Схожие программы по продвижению финансовых услуг есть, например, и у «Манчестер Юнайтед», и того же «Селтика».

Официальным партнером футбольного клуба Rangers выступает AEGON UK, британский филиал AEGON Group — одного из крупнейших в мире страховых обществ, общий размер управляемых средств которого достигает 245 млрд фунтов стерлингов

Подобный опыт продвижения финансовых продуктов, возможно, следовало бы перенять и нашим клубам, особенно имеющим сравнимую по масштабам с армией приверженцев шотландского клуба аудиторию сторонников, — таким как «Зенит», «Спартак» или ЦСКА.





Георгий Копылов

Истинное лицо земли

Антуан де Сент-Экзюпери, который был не только писателем, но и профессиональным летчиком, говорил, что самолеты открыли человеку истинное лицо земли. И сегодня в нашей стране все больше людей, которые не просто мечтают увидеть мир с высоты птичьего полета, а становятся летчиками, приобретая легкомоторные спортивные самолеты. Но если для России полеты на частных самолетах все еще остаются роскошью избранных, то на Западе они уже давно стали чем-то обыденным.

А началось все с гениально-го изобретения братьев Райт, которым удалось поднять в воздух моторный летательный аппарат тяжелее воздуха. 17 декабря 1903 года Орвилл Райт совершил первый в истории пилотируемый полет на моторном аэроплане «Флаер-1», снабженный бензиновым двигателем. Аппарат пробыл в воздухе 12 секунд, преодолев 37 метров. Окрыленные успехом, Райты в течение последующих лет совершенствовали свое изобретение, в результате чего появился первый в мире летательный аппарат с неподвижными крыльями «Флаер-3», который при испытаниях смог покрыть расстояние почти 40 километров.

Война — двигатель прогресса

Первая мировая война дала мощный толчок развитию самолетостроения. На основе спортивных самолетов были сконструированы первые истребители и бомбардировщики, которые имели моторы мощностью до 400 л. с. В послевоенные годы легкомоторная авиация играет исключительную роль как в формировании конструкторских сил, так и в воспитании летных кадров для военного и гражданского воздушного флота. Аэроклубам и гражданским авиашколам нужны были самолеты недорогие, простые по конструкции и дешевые в эксплуатации. Стали появляться маленькие само-

леты с моторами, которые отвечали этим требованиям. Благодаря дешевизне, небольшим размерам, максимальной простоте ухода, малому весу при скорости до 150–200 км/час такие самолеты получили широкое распространение во всех странах.

Сегодня легкомоторная авиация — это одна из ведущих отраслей транспорта мира. Сельское хозяйство,

К сожалению, иногда авиакатастрофы уносят жизни не только летчиков и пассажиров, но и людей, которые, возможно, никогда не поднимались на борт самолета. 10 июля 2007 года в маленьком городке Санфорт, штат Флорида, легкий спортивный самолет Cessna 310, пытавшийся совершить экстренную посадку, врезался в частный дом, в результате чего погиб пилот, а также находившиеся в доме женщина и грудной ребенок. Страховая компания NASCAR выплатила господину Вудорду, жена и сын которого трагически погибли, компенсацию по договору страхования гражданской ответственности перед третьими лицами. Размер выплаты не разглашается, но в пресс-релизе компании сообщается, что страховщик дополнительно берет на себя обязательство оплатить со временем обучение четырехлетней дочери Вудора в колледже.



лесопатруль, ликвидация последствий стихийных бедствий, охрана государственной границы — далеко не полный перечень отраслей народного хозяйства, где могут использоваться такие самолеты. Кроме того, особую популярность приобрели туристические и частные полеты, а во многих странах организовано воздушное такси.

Не смотрите вниз

Поднимаясь в небо, невольно начинаешь задумываться о безопасности. Как заметил Н. Е. Жуковский, человек полетел, опираясь не на силу своих мускулов, а на силу своего разума. Но людям свойственно ошибаться. И 99 % летных происшествий при управлении легкомоторными самолетами связаны с грубыми ошибками

пилотов, которых, к сожалению, не избежать. Ошибки допускают даже опытные, профессиональные летчики, казалось бы, знающие небо как свои пять пальцев.

Насколько рискованно летать на спортивных самолетах? Федеральное управление гражданской авиации США (FAA) провело сравнительный анализ рисков полетов на лег-

16 ЛЕТ – 25 000 000 КЛИЕНТОВ! БУДУЩЕЕ СОЗДАЕМ С ВАМИ!

на правах рекламы

«МАКС» в Петербурге
 - Ул. Чапаева, д. 5, офис 310, т. (812) 332-01-81, peter@maxc.ru
 - Ул. Большая Разночинная, дом 19, т. (812) 325 60 55
 - Ул. Цыганский дом 25-Ж, т. (812) 6-911-777-72-83, zarenko@maxc.ru
 - Ул. Невский, дом 14а, т. (812) 499 93 87, info@maxc.ru

Однако в некоторых ситуациях страховое возмещение не выплачивается. Ущерб воздушному судну не будет компенсирован, если пилот нарушил руководство по летной эксплуатации (например, перегрузил самолет) или условия технической эксплуатации, совершил вылет без разрешения либо лицензии, а также если самолет использовался в учебных целях, а договор этого не предусматривал.

комоторных спортивных самолетах и рисков управления автомобильным транспортом. По данным FAA, на миллион летных часов приходится 16 происшествий с гибелью пилотов и пассажиров. К тому же полеты на спортивных самолетах рискованнее, чем на коммерческих авиалайнерах. Статистика FAA показывает, что на миллион летных часов происходит 0,34 авиакатастрофы гражданских лайнеров, что в 50 раз меньше летных происшествий в авиации общего назначения.

Готовь соломку не земле

В США на законодательном уровне приняты серьез-

ные меры по обеспечению безопасности полетов на спортивных самолетах. Разработаны прозрачные и жесткие правила, детально регулирующие вопросы, касающиеся приобретения, регистрации, сертификации и эксплуатации всех воздушных судов, относящихся к общей авиации. На их базе страховые компании разрабатывают доступные программы, охватывающие широкий спектр услуг — от страхования каско до страхования ответственности владельца судна перед пассажирами и третьими лицами.

Основой всего авиационного страхования в Соединенных Штатах является Воздушный кодекс 1958 года (Federal aviation act of 1958), который постоянно обновляется. Закон регламентирует процедуру приобретения воздушного судна, которая включает его инспектирование и обязательную выдачу свидетельства о регистрации. Таким образом, покупается уже зарегистрированный и проинспектированный в соответствующих органах спортивный самолет. При заключении страхового договора страховщик потре-

бует эти документы в первую очередь.

Отдельно в авиационном законодательстве регулируются вопросы сертификации и эксплуатации любительских воздушных судов заводского изготовления. Во главу угла при изготовлении любительского воздушного судна закон поставил подробный план выполнения всех работ; кроме того, он регулирует его сертификацию, техническое обслуживание и ремонт, эксплуатацию и страхование, а также продажу.

Небесные рокеры

Более трех лет назад, в сентябре 2004 года, FAA объявило о введении класса воздушных судов Light Sport Aircraft (LSA) — легких спортивных летательных аппаратов. При этом слово «спортивный» в данном случае не обязательно имеет отношение к самолету спорту, а как правило, обозначает самолет, предназначенный для активного отдыха и развлечений. Появилась и новая категория пилотов — Sport Pilot, или пилоты-любители, для которых действовали упрощенные правила получения пилотского свидетельства.

В настоящее время страхование LSA является одним из самых динамичных направлений в американской практике авиационного страхования.

Сегодня пилоты легкомоторных самолетов, за исключением некоторых особых случаев, могут беспрепятственно застраховать по сниженным страховым тарифам как свое судно, так и свою ответственность перед третьими лицами. Причем если страхование каско добровольное, то без страховки третьей стороны самолет просто не допустят на аэродром.

Лимит ответственности по страховому договору, установленный FAA, не должен превышать одного миллиона долларов. Ответственность за причинение вреда жизни и здоровью пассажиров устанавливается из расчета 100 тыс. долларов на одно посадочное место.

По данным американской Ассоциации авиационных андеррайтеров, при средних тарифных ставках на сегодняшний день страхование самолета (стоимостью 100 тыс. долларов) от гибели и повреждений обойдется в 2400 долларов, а страхование ответственности — в 650 долларов. Невольно хочется вспомнить российское страхование каско автомобилей, тарифы на которое потребовали бы от владельца сравнимого по стоимости автомобиля уплатить сумму никак не менее 5000 долларов.

С ростом парка частной авиации в нашей стране обостряется проблема страхования этого типа воздушных судов. Пока не решено множество вопросов — прежде всего на законодательном уровне. Это сказывается на уровне страхования. Возможно, российским законодателям и страховым компаниям следует не изобретать велосипед, а использовать богатый западный опыт регулирования и страхования эксплуатации легкой авиации.





Ольга Аракелян

Брюссельская капуста

Бельгия — это небольшое государство в Западной Европе. Оно граничит на севере с Нидерландами, на востоке с Германией, на юго-востоке с Люксембургом и на юге и западе — с Францией. С 1957 года страна входит в Евросоюз.

Бельгия интересна тем, что в стране практически нет единой культуры. Нет там и общегосударственных телевидения, газет и других средств массовой информации. Почему? Потому что страна разделена на три языковых сообщества: нидерландоязычное (это

Фламандский округ и Брюссельский столичный округ), франкоязычное (Валлонский округ и Брюссельский столичный округ) и немецкоязычное (часть провинции Льеж). Между этими группами не раз бывали столкновения, особенно между первыми двумя. Од-

нако есть такие сферы жизни, в которых все бельгийцы едины. Одна из них — страхование.

Медицинское страхование

Медицинское страхование является частью системы социальной безопасности страны. Для того чтобы получить страховку, нужно стать членом фонда медицинского страхования (*mutualité*). Взносы вычитаются прямо из зарплаты. Полис распространяется на всех зависимых членов семьи. Граждане Бельгии вольны выбрать любую частную страховую компанию. Как правило, компании подчиняются религиозным или политическим учреждениям, а сумма возмещения по страховым полисам фиксируется бельгийским законом. Однако фонды страхования не гарантируют стопроцентного покрытия счетов — только около трех четвертей или половины стоимости лечения. Поэтому многие бельгийцы приобретают еще дополнительную частную страховку (*complémentaire*).

Что касается медицинского обслуживания, то большинство больниц в Бельгии относятся к университетам либо представляют собой частные клиники. Терапевты могут посещать пациентов на дому, в часы приема в больнице или по предварительной договоренности. На одного врача в стране приходится 278 пациентов (для сравнения: в среднем российском городе в 3–4 раза больше).

Страхование жилья

Почти все договоры аренды жилья в Бельгии требуют и от собственника, и от арендатора обязательного застраховать его в течение 30 дней после заключения сделки.

Эту страховку установил Гражданский кодекс страны, согласно которому арендатор несет ответственность за повреждение дома, если не представит доказательства того, что ущерб нанесен не по его вине. Однако и хозяин

обязан застраховать дом от землетрясений, молний, пожаров и т. д. Живущим в меблированной квартире нужно приобрести страховую полис на случай ущерба, нанесенного имуществу хозяина. А если бельгиец нанимает на полную или частичную занятость горничную или няню, ему придется предоставить ей недорогую страховку — вдруг она поскользнется на лестнице или попадет в аварию по дороге домой или на работу.

Кроме того, можно застраховать драгоценности или домашнюю технику, например ноутбук. Но это обычно обходится довольно дорого.

Страхование автомобилей

Это совсем не то, что наша автогражданка. Страхуют машину, а не водителя. Это значит, что застрахованной машиной может в принципе управлять любой. А если водитель захочет получить дополнительную страховку для себя, опасаясь ранения или несчастного случая, придется поискать фирму, которая предлагает такие услуги. Не каждая страховая компания занимается таким видом страхования. Минимальная бельгийская страховка, требуемая бельгийским законом, покрывает смерть, травмы или физический ущерб, нанесенный третьему лицу в процессе управления автомобилем. Однако можно застраховаться и от вандализма, пожара, кражи.

А с 1 мая 2008 года в Бельгии введен новый вид обязательного страхования — на случай терактов. Он принимается в качестве дополнения в восемь самых распространенных вариантов страховых договоров, включая страхование жизни, здоровья и автострахи. При этом гражданам не потребуются оплачивать нововведение, так как государство возьмет на себя все расходы. Уже решено выделить на компенсационные выплаты по страхованию от терактов один миллион евро.



Евгения Максимова

Прощай, мой друг, молочный поросенок

Давно уже набила оскомину расхожая фраза о стране рискованного земледелия. Пора честно признаться себе, что риски рисками, а все же результат в большой степени зависит от трудолюбия и упорства, а также, конечно, от предусмотрительности.

Немым укором для наших крестьян служат образцовые овощные грядки неутомимых китайцев, вполне плодотворно работающих в наших непредсказуемых условиях, на нашей земле. Вот уже на российскую территорию приехали работать сикхи! Известные у себя на ро-

дине, в Индии, как непобедимые воины, в нашей стране они обратились к вполне мирным занятиям — сельскому хозяйству и животноводству. А поскольку корова для индийцев — живое священное, стабильным и выгодным источником мяса для них стали свиньи.

«...Из грязи прямо в королевский рот...»

«Я, — говорит калужский животновод индийского происхождения Раджиндер Сингх, — вообще не понимаю, как можно в России быть бедным, пока здесь живут свиньи». И, как вы понимаете, не

в том смысле, что наши соотечественники все грязные негодяи, а имея в виду, что вполне чистоплотное животное свинья, не требуя особой заботы, приносит реальный доход. С точки зрения Раджа, выращивать свиней выгоднее, чем торговать наркотиками!

Высокая ценность этого животного известна не только сикхам. У немцев свинья фигурирует в нескольких знаковых поговорках — в Германии испокон веку свиноводство считалось выгодным вложением капитала (не случаен же выбор свиньи как образа для копилки!). Там, когда подчеркивают близкие, приятельские отношения между людьми, говорят, что они вместе свиней пасли. И это отнюдь не оскорбление, а совсем даже наоборот...

Судите сами: свиньи — животные многоплодные, размножаются часто, растут быстро. Их разводят не только для получения мяса, сала, но и для производства кож и других продуктов. А для содержания свиней не нужно строить огромные помещения, не требуется им и отопление; большинство питательных веществ животные усваивают из кормов как растительного, так и животного происхождения. Правда, в отличие от других «жующих» копытных, они особенно чувствительны к недостатку в рационе ряда незаменимых аминокислот и витаминов группы «В», который, впрочем, успешно восполняется кормовыми добавками и специальными препаратами. Свиньи вообще легко приспосабливаются к разнообразному питанию, а также обладают повышенной способностью трансформировать корма в мясо. Все, что требуется им обеспечить, — это полноценное питание и (заметьте!) гигиеничное содержание.

Между прочим, свиньи очень даже интеллектуальные животные (вас никогда не поражали их вполне человеческой формы умные глаза с длинными ресницами?). Известно, что в отсутствие развлечений, в которых нуждается их развитый мозг, поросята обгрызают дверцы свинарника, а то и хвостики зазевавшихся собратьев. Так что, наверное, потребуется хрюшкам еще и какое-нибудь маломальское развлечение.

Но! Если вернуться к расчетам Раджа, вложенные 5 тыс. рублей на одну свиноматку приносят минимум 120 тыс. рублей дохода в год! Получается, все усилия окупятся сторицей. Конечно, если работать. А если, как мудро заметил индеец, не работать, а пить — тогда даже свинья не спасет...

«Ты мало жил, зато не стал свиньей»

Ну а у тех, кто склоняется в пользу работы, при таких радужных перспективах остается только один вопрос: чем по-настоящему рискует свиновод?

Естественно, в первую очередь это болезни. Если свинка заболела и умерла до того, как ее продали на мясо, деньги можно считать потерянными. Остальные возможные бедствия кажутся куда менее вероятными, хотя их тоже не помешает указать при страховании. Так что же входит в стандартный список? Вот они, риски:

- инфекционные заболевания (без ограничений, замечать!);
- стихийные бедствия (град, удар молнии, землетрясение, лавина, земельный или земельно-водный сель, оползень, буря, ураган, буря, наводнение, паводок, ливень);
- пожар (случайное возникновение и распространение огня);
- несчастный случай (взрыв, действие электрического тока, нападение и/или укусы животных, случайное попадание в дыхательные пути постороннего тела, падение любого предмета (не смеяться, а вспомните недавний пожар на складе авиабоеприпасов в Лодейнопольском районе) или самого застрахованного животного (наверное, если оно вдруг споткнется или упадет в ущелье);
- удар инородным телом (наверное, маленьким метеоритом);

Жирный наркотик



Раджиндер Сингх

животновод

Живой десятидневный поросенок стоит 2 тыс. рублей. Эта сумма найдется у каждого. Покупаем свиноматку. Она приносит потомство каждые три месяца — в среднем по 15 поросят. В год получается 60 поросят. Продать их нетрудно — хоть на откорме через 10 дней после рождения, хоть на мясо через полгода. На откорм по 2 тыс. рублей за штуку — получаем 120 тысяч. Килограмм зерна стоит два рубля, так что даже если корма покупать, а не выращивать самим, одна свинья за год съест максимум на 3 тыс. рублей. Отопление свиньям не нужно. Уход минимальный: один человек справляется с несколькими сотнями голов. Получается 115 тыс. рублей прибыли в год с одной свиньи при 5 тыс. изначальных вложений. Такой доходности не знает даже наркоторговля. А если поросят продать не сразу, а через полгода, то получится еще круче. Они будут весить уже 100 килограммов. Средняя закупочная цена мяса — 100 рублей за килограмм. Получается 10 тыс. рублей прибыли с одного откормленного поросенка. Съедает он на 1,5 тыс. рублей. Если сдать 60 поросят по 8,5 тыс. рублей — выходит полмиллиона рублей. Это в год от одной свиноматки! А если мясо не отдавать перекупщикам, а продавать на рынке, то умножай эту цифру еще на два. Я не знаю, как надо работать, чтобы свиноводство оказалось невыгодным. Этому, наверное, нужно специально учиться где-нибудь, иначе прогореть просто невозможно.

- нападение зверей (хотя взрослая свинья и сама зверь не маленький, мало кто рискнет с ней столкнуться);
 - неумышленный наезд на застрахованное животное транспортного средства.
- Дальше не читайте, там совсем уж грустно: утопление, удушение, отравление ядовитыми травами или веществами, укус змей или ядовитых насекомых, солнечный или тепловой удар, замерзание. Кроме этого, к страховым случаям относится вынужденный убой в результате несчастного случая с угрозой неминуемой гибели; распоряжения специалиста ветеринарной службы в связи с проведением мероприятий по борьбе с эпизоотией или в связи с неизлечимой болезнью, исключающей возможность дальнейшего использования животного.

Страхуются свинки в возрасте от четырех месяцев. Тарифные ставки колеблются в пределах 5–7,5% в зависимости от набора страховых рисков, взнос могут разрешить

уплатить в рассрочку (но не позже шести месяцев с начала периода страхования). А возмещение выплачивается в течение месяца после подписания страхового акта, составляемого на основании документов, подтверждающих факт наступления страхового случая и размер причиненного ущерба. И тем не менее, при всех красивых формулировках, существует одно большое «но».

Не очень-то любят страховые компании оказывать этот вид услуг. И их нежелание вполне оправданно: как правило, страховщики не в состоянии проконтролировать условия содержания животных на фермах. Зачастую они даже не могут оперативно получать от государственного ветеринарного контроля информацию о наличии карантинных или инфекционных заболеваний. Может, поэтому, при всей красоте свинских замыслов, еще не все просторы нашей родины заполнены веселыми хрюкающими созданиями? Пока этот вопрос остается открытым.

Riverworld

С древнейших времен многие народы использовали реки в качестве основных путей сообщения. Именно по их берегам возникали торгово-экономические центры первых европейских государств. Речной транспорт не потерял актуальности и по сей день. С увеличением объемов грузовых и пассажирских перевозок по внутренним водам стало развиваться и речное страхование, и сегодня западные страховые компании предлагают комплексные страховые продукты для операторов не только грузового речного флота, но и пассажирского.

История речного судоходства прошла долгий путь развития от первых парусных и гребных судов до пароходов и современных теплоходов. Поначалу для передвижения по рекам использовались примитивные челны, которые делались из цельных стволов деревьев, внутренняя часть которых выжигалась или выдалбливалась. Но уже в XII веке существовали суда, которые могли взять на

борт до сорока человек с оружием и запасами провизии. До появления пароходов суда двигались по течению самосплавом, а против течения — при помощи бечевой тяги, весел или под парусами. В XIX веке на внутренних водных путях начали использовать пароходы, а первый речной теплоход (и вообще первый теплоход в мире) был построен в 1903 году в России.

Кипит котел

Промышленная революция XIX века привела к значительному росту речного грузопотока. Владельцы мануфактур были заинтересованы в сохранности перевозимых по рекам товаров не меньше, чем морские купцы, и постепенно речное страхование, вобрав в себя основные принципы морского, стало выделяться в отдельную услугу. В начале XIX

века страховщики выдавали так называемые «плавучие полисы» (floaters). Они назывались так потому, что застрахованные грузы сплавлялись по течению рек на баржах и паромах. Однако страховые компании не брались страховать новые по тем временам суда — пароходы. Дело в том, что паровые котлы первых пароходов были несовершенны и нередко взрывались. Так, средний срок



службы пароходов на Миссисипи не превышал четырех лет. Участвовавшие случаи взрывов вынудили конгресс принять закон об обязательной проверке и лицензировании паровых котлов и двигателей. Это дало мощный толчок развитию в США страхования в области речного судоходства.

Оговорка о компасах

В США первый полис каско для речных судов появился в 1918 году. Именно эта программа, созданная старейшей страховой компанией Insurance Company of North America, предлагающей услуги морского страхования с 1792 года, легла в основу всех существующих на сегодняшний день в США форм речного страхования. На страхование принимались корпус, машины и оборудование речного судна. Страховались следующие риски: полная гибель или повреждение судна в результате

пожара, затопления, посадки на мель, столкновения с затопленными предметами, опрокидывания и т. д. Особо оговаривался период действия страховки: все застрахованные судна, имеющие металлический корпус, не должны были выходить в плавание в период с 3 ноября по 15 апреля, а суда с деревянным корпусом — с 15 ноября по 30 апреля. Страховая программа включала условие об ответственности страховщика за убытки вследствие столкновения с другим судном. Любопытно, что в полис 1918 года также была включена оговорка о компасах. Андеррайтер имел право в любое время подняться на борт судна и проверить исправность компасов.

Почти век спустя страховые компании вместо компасов стали требовать установки сложных навигационных систем. Но этим нововведения не ограничиваются. Современные формы полисов, которые рекомендует Ассоциация андеррайтеров по страхованию внутренних перевозок (IMUA), содержат условия по возмещению расходов по общей аварии и спасению, а также судебных расходов и покрывают риски причинения вреда жизни и здоровью третьих лиц. Общая авария — понятие, обозначающее убытки, понесенные вследствие больших расходов в целях спасения судна и перевозимого груза от общей опасности. К общей аварии относятся: выбрасывание груза за борт, тушение пожара, преднамеренная посадка на мель, повреждение или гибель груза в связи с его перемещением на судне и т. д.

Платят и не плачут

По рискованности страхование речного транспорта сравнимо с морским страхованием. Согласно последним данным, опубликованным на сайте Международного союза морского страхования (IUMI), США лидирует по объемам страховых премий по поли-

*Мы пришли на рынок
страхования шесть лет назад!*

Сегодня нам есть, чем гордиться!



СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

191119, г. Санкт-Петербург,
ул. Марата, 82, лит. Ч
(812) 363-48-48

INSURANCE COMPANY

82 Marata st.,
Saint Petersburg, 191119
(812) 363-48-63



**Всегда в ногу
со временем!**

Приморское отделение:

г. Санкт-Петербург, Торжковская ул., 20, оф. 9
тел./факс (812) 492-58-37

Карельское отделение:

г. Петрозаводск, ул. М. Горького, 25, оф. 315
тел./факс (8142) 79-81-01



сам каско в сегменте страхования внутреннего водного транспорта. В 2005 году общий объем премий в этом сегменте составил 173 млн долларов. Однако страховые выплаты в том же году превысили 126 млн долларов (73 % страховых премий). Высокий уровень выплат связан не только с общими

судна. Из-за сильного течения, вызванного паводком, судну, тянувшему 10 барж, не удалось сгруппироваться при приближении к шлюзовым воротам. Это привело к обрыву буксирного троса. Четыре баржи ударились о стену дамбы, получив сильные повреждения, остальные баржи затону-

в 2001 году запустила программу Responsible Carriers («Ответственный перевозчик»), которая содержит рекомендации и стандарты безопасности для операторов речных грузовых судов. Для того чтобы стать участником программы Responsible Carriers, оператор должен провести внешний

популярностью пользуются живописные прогулки на туристических судах, а во многих мегаполисах, в частности в Нью-Йорке, Лондоне и Токио, активно функционирует речное такси. Вопрос о безопасности пассажиров при перевозках и туристических прогулках напрашивается сам собой. Как на Западе страхуется гражданская ответственность судовладельцев? Только в четырех европейских странах — Бельгии, Италии, Португалии и Словении — страхование ответственности операторов речных судов обязательно. Ни в США, ни в большинстве стран Евросоюза оно не требуется. Однако после того как в Балтиморе, США, в 2004 году перевернулось речное такси, в результате чего погибли пять человек, для операторов речного пассажирского транспорта был установлен минимальный лимит гражданской ответственности в размере 600 тыс. долларов. Кроме того, туристические компании и многие судовладельцы сами проявляют инициативу. Так, по данным все того же Международного союза морского страхования, в 2005 году по полисам страхования гражданской ответственности речных перевозчиков американские страховщики собрали страховых премий на сумму 37,3 млн долларов. На втором месте Франция — 12,5 млн долларов. И самый высокий уровень страховых выплат тоже зарегистрирован в США: в 2005 году страховые компании в общей сложности выплатили клиентам около 25 млн долларов.

В последние годы для пассажирских перевозок по рекам и озерам все чаще применяется высокоскоростной транспорт — корабли и катера на воздушных подушках, обладающие свойствами амфибий. Но в каком бы направлении ни развивалось речное судоходство, лучшей защитой имущественных интересов остается страхование.

Потери операторов речного флота могут исчисляться миллионами долларов, поэтому страхование рисков порой спасает многие предприятия от банкротства

навигационными и эксплуатационными рисками, но и с мощным воздействием природного фактора — частыми в США ураганами, цунами и торнадо. Второе место по объемам страховых премий занимают Нидерланды. Там страховые компании получили в общей сложности 85 млн долларов, выплатив при этом 33 млн, или 39 % совокупного объема премий.

Потери операторов речного флота могут исчисляться миллионами долларов, поэтому страхование рисков порой спасает многие предприятия от банкротства. В 2005 году в Канаде произошла крупнейшая за последние годы авария грузового буксирного

судна. Судно было застраховано входящей в Международный союз морского страхования нью-йоркской компанией One Veason, которая выполнила свои обязательства по страховому договору в полном объеме.

Ввиду повышенной рискованности речного судоходства западные страховые компании при заключении договоров предъявляют ряд жестких требований и ограничений. Одно из них — обязательное внедрение программ по предотвращению ущерба и обучение экипажей судов. К примеру, Американская ассоциация операторов внутреннего водного транспорта (American Waterways Operators)

аудит деятельности и специальное обучение персонала. Многие страховые компании заключают договоры только с участниками этой программы. К тому же к обязательным требованиям относится наличие на судне специальных навигационных систем, позволяющих не только точно определять его местонахождение, но и составлять детальную картину участка реки, по которому оно движется, что способствует предотвращению столкновений с затопленными объектами.

На такси с ветерком

Но ведь по рекам ведь хотят не только многотонные караваны грузовых судов. Большой



MENU. Ваш выбор! **Система автоматизации деятельности** **страховой организации**

Боитесь делать серьезные вложения в IT-систему?

Они не потребуются. Вы можете арендовать СУБД **MENU**™ с минимальной установочной платой.

Не готовы платить сразу много?

Можете взять СУБД **MENU**™ в аренду с возможностью выкупить систему в любой момент времени по остаточной стоимости. Абонентские платежи идут в зачет. Получается беспроцентная рассрочка на несколько лет.

Не готовы сразу расстаться со своей старой IT-системой?

СУБД **MENU**™ с ней мирно уживется необходимое количество времени.

Хотите сэкономить на оборудовании и программном обеспечении?

В варианте аренды приложения СУБД **MENU**™ вам не понадобится дополнительно приобретать ничего. При покупке СУБД **MENU**™ – нужен будет сервер. И все. СУБД **MENU**™ не требует ничего, кроме наличия на клиентском компьютере интернет-браузера. А этим требованиям соответствует даже обычный коммуникатор.

Боитесь инспекций и изъятия компьютерной техники?

Не бойтесь. Лицензионное ПО Microsoft Windows, как правило, предустанавливается на новые компьютеры. Браузер Internet Explorer входит в комплект поставки Windows, а больше для работы с СУБД **MENU**™ ничего не требуется. Не нужны даже офисные приложения. А если из-за сотрудника-шалопа, установившего на свой компьютер нелегальную программу, компьютеры вашей организации все же будут изъяты на экспертизу, то это не грозит остановкой бизнеса. Данные хранятся на удаленном сервере, а работать с ними можно и из интернет-кафе.

Еще не уверены?

Читайте подробности.

О системе управления базами данных (СУБД) MENU

Базы данных, управляемые СУБД MENU, обладают всеми возможностями, необходимыми для комплексной автоматизации страхового бизнеса.

MENU способна управлять любыми базами данных (БД), независимо от их структуры, архитектуры и обслуживаемых предметных областей. Система управляет большими информационными массивами, обеспечивая высокое быстродействие, ограничиваемое только возможностями сервера и квалификацией обслуживающего персонала, хранит и обрабатывает любую (цифровую, текстовую, графическую, звуковую, и т. д.) информацию в любых форматах, объемах и сочетаниях, снабжается большим количеством сервисов, увеличивает скорость, корректность и комфортность работы пользователей.

БД, управляемые Системой, одинаково успешно работают в локальной сети и через Интернет. Пользователи, где бы они ни находились, работают в режиме on-line. Вся информация хранится централизованно, что обеспечивает высочайшую актуальность, а в сочетании с встроенной бизнес-логикой – максимальную полноту и достоверность. Количество пользователей, одновременно работающих в системе, ограничивается только техническими характеристиками сервера.

Система способна создать единое информационное пространство для неограниченного числа пользователей, расположенных на любом расстоянии друг от друга, при наличии в их распоряжении выхода в Интернет (хотя бы с мобильного телефона).

Система обеспечивает грандиозную экономию на приобретении, установке, настройке, обслуживании, штате и обучении персонала и на накладных расходах. БД, управляемые системой, весьма просты для пользователя, обучение операторов требует минимальных затрат времени и средств. Система имеет автоматически настраивающийся интерфейс, поэтому не требует установки и настройки рабочих мест. Обслуживание MENU и управляемых ею БД, обучение программистов и пользователей, консультации, исправление ошибок и другие

работы по обслуживанию могут производиться в удаленном режиме. Ее внедрение и эксплуатация значительно снижают затраты на командировки, исключают затраты на настройку, рассылку и установку патчей, обмен информационными пакетами. Затраты на приобретение, установку, и обслуживание рабочих мест исключены, для обслуживания рабочих мест не требуются программисты: обслуживание производится только на сервере. Один программист-администратор может одновременно обслуживать несколько баз данных и несколько организаций. Подключение и настройки производятся с сервера путем предоставления доступа, права доступа пользователей могут быть разграничены от самых высоких уровней до самых низких.

Система совместима с большинством информационных систем и предоставляет возможность формирования любых форм отчетности, в любых форматах, возможность ведения учета и формирования отчетности по нескольким учетным схемам одновременно. Возможности анализа данных, управляемых системой, не ограничены: в любых плоскостях, по любым совместимым параметрам, содержащимся в БД. Управляемые Системой БД позволяют сделать учет обрабатываемых ими данных максимально прозрачным, доступным, удобным для любого анализа и комфортным для пользователя.

Хранение и обработка информации полностью централизованы, что обеспечивает высочайшую надежность, защищенность, сохранность и безопасность информации. Разработчики гарантируют при точном выполнении их рекомендаций по эксплуатации 100% -ную сохранность данных при любых технических и программных сбоях и авариях.

Условия поставки обеспечивают потребителю максимальную независимость от разработчиков и неограниченные возможности самостоятельной разработки, доводки, развития, адаптации БД, создания любых сервисов и приложений. Конструкция Системы обеспечивает возможность проектирования и внедрения управляемых ею БД в кратчайшие сроки. Система способна принять на управление существующую базу данных без изменений архитектуры и содержания, оказывающих существенное влияние на работоспособность ранее созданных приложений и сервисов: для этого требуется только ее надстройка (добавление обязательных элементов стандарта MENU). Использование БД, управляемых системой MENU, при условии выполнения рекомендаций разработчиков по ее внедрению и эксплуатации обеспечит вам устойчивость на рынке, управляемость и стабильность работы региональных отделений и их эффективное взаимодействие между собой и с головным офисом, большие возможности для дальнейшего развития и региональной экспансии.

Серьезным преимуществом баз данных страхового учета, поставляемых в комплекте поставки MENU, является то, что договоры по всем видам страхования заносятся в единую БД, все страховые операции учитываются единообразно. Отображение записей разделено по их актуальности (прошлое, настоящее, будущее).

Это дает возможность с соблюдением требований полноты, своевременности и достоверности информации:

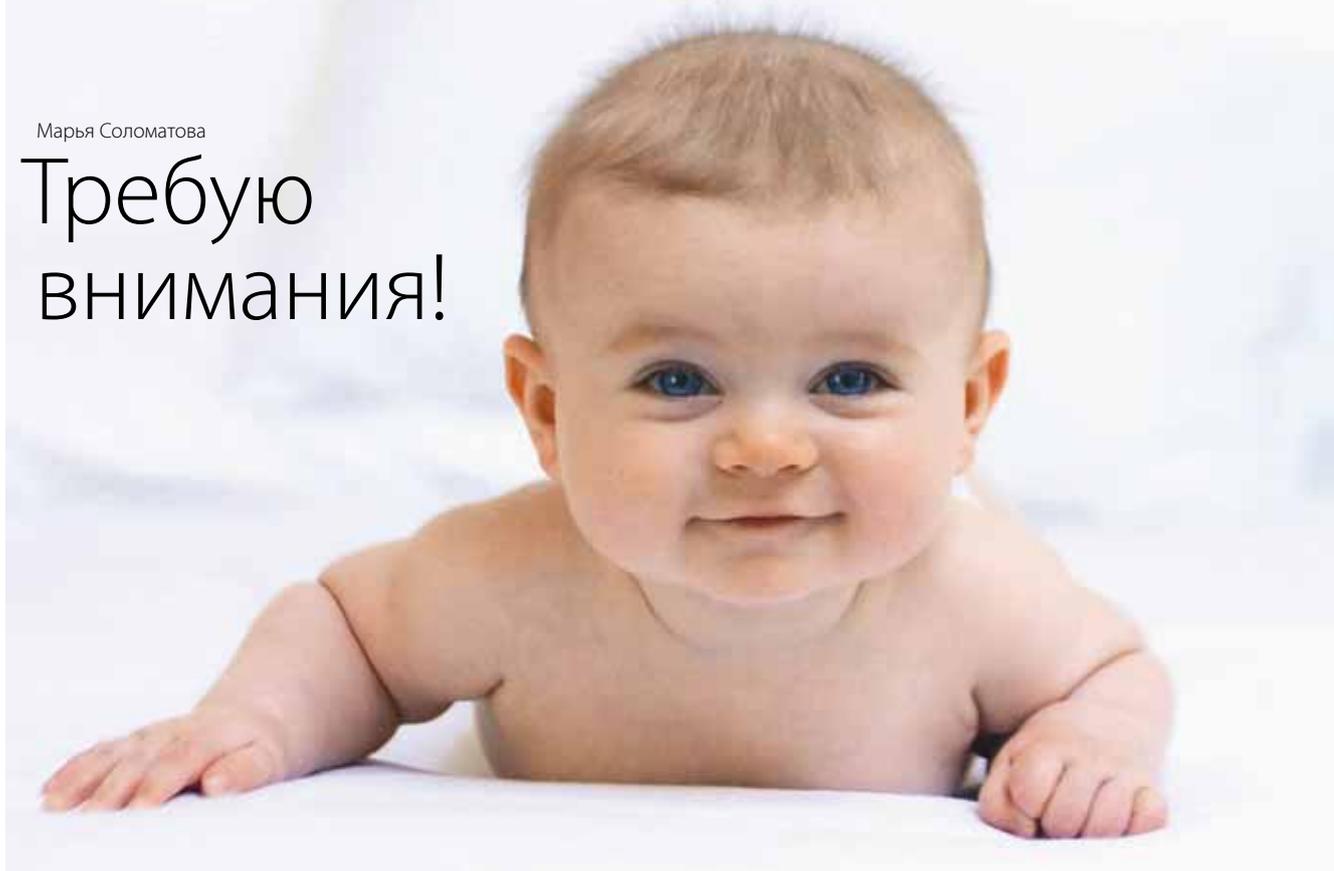
- Формировать и консолидированную, и разделенную статистику и аналитику по любым параметрам, в любых разрезах.
- Формировать страховые резервы.
- Выводить любую необходимую отчетность.
- Анализировать деятельность компании в целом и каждого подразделения или группы подразделений в отдельности.
- Формировать прогнозы и рекомендации для принятия необходимых управленческих решений.

В минимальном комплекте поставки уже содержится более семисот(!) форм и отчетов, необходимых для автоматизации страховой деятельности, а также значительное количество автоматизированных рабочих мест (АРМ). Дополнительные АРМ, формы и отчеты разрабатываются в кратчайшие сроки без прерывания производственного процесса. ☺

СТРАХОВОЙ ИИАС
ИНФОРМАЦИОННО
АНАЛИТИЧЕСКИЙ
ЦЕНТР
некоммерческое партнерство
содействия страховому делу

тел. (812) 572-1141
e-mail: mail@iac.ru

Требую внимания!



Первый год для ребенка — один из самых важных, так как именно в эти 12 месяцев закладывается его здоровье. Поэтому необходимо, чтобы грудничок получал квалифицированную медицинскую помощь. Как показывает практика, лучший вариант — заключение договора добровольного медицинского страхования.

Самое дорогое

Не секрет, что полис для грудничка — самый дорогой. Даже неидеального здоровья пенсионеру страховка обойдется гораздо дешевле. Но ведь и медицинская помощь малышу требуется значительно чаще! Только плановых визитов к педиатру в первый год жизни должно быть около четырнадцати! Плюс несколько осмотров невропатолога, хирурга-ортопеда, консультации окулиста, иммунолога, оториноларинголога (специалиста по развитию речи), вакцинация и анализы. И это в том случае, если ребенок абсолютно здоров и его поведение и внешний вид не вызывают никаких опасений. Вы таких знаете? Я — нет.

Значит, встреч с людьми в белых халатах будет намного больше. И надо позаботиться, чтобы эти встречи были максимально комфортными для малыша и родителей. Однако приготовьтесь к тому, что за комфорт придется заплатить, — в среднем ком-

плексные программы стоят от 40 до 140 тыс. рублей за первый год жизни ребенка. В самый простой, стандартный, пакет услуг обязательно входят амбулаторное наблюдение, вызов скорой помощи и госпитализация. Можно приобрести и отдельный полис на амбулаторное наблюдение или скорую помощь — примерно за 9–10 тысяч.

Утешает то, что чем больше ребенку лет, тем ниже цена страховки. Для отметивших свой первый день рождения полис уже на 20 % дешевле, чем для новорожденных. На стоимость страховки для детей постарше влияет уже не только состояние здоровья. Иногда полис для мальчиков дороже, чем для девочек, — страховщики объясняют это большей подвижностью и конфликтностью сильного пола. Цена зависит даже от характера ребенка. Некоторые компании предлагают «детский» полис ДМС по видам спорта. Обычно программы для детей рассчитаны чуть ли

не до совершеннолетия, до 15–17 лет.

Как правило, в полис для ребенка любого возраста входят следующие услуги: разработка индивидуальной медицинской программы, ведение амбулаторной карты; регулярные плановые визиты педиатра, наблюдение за состоянием здоровья; вызовы личного врача или врача-специалиста, лечение на дому; анализы по медицинским показаниям; вакцинация по методологии Минздрава; организация медицинской помощи в лечебном учреждении. Словом, забота о здоровье ребенка с помощью ДМС предполагает системный подход, что очень важно для его будущего.

Мы выбираем

При выборе страховой компании (СК) нужно обратить внимание на наличие у нее круглосуточной диспетчерской службы (в противном случае от услуг страховщика вообще стоит отказаться, так как консультация родителям

может понадобиться и ночью), и на перечень медучреждений-партнеров (от уровня клиники зависит стоимость страховки и, конечно, качество обслуживания). Лучше всего, если у компании есть собственный медицинский центр. Это позволяет страховщику не только сократить расходы, но и следить за соблюдением сроков проведения прививок и анализов, периодичностью осмотров педиатра и других врачей. Да и претензии и пожелания быстрее доходят «напрямую».

Выбирая программу ДМС, родителям стоит учесть текущее состояние здоровья ребенка, свои финансовые возможности и приоритет времени и денег. Здоровье малыша важно и для страховщиков — родители обязательно заполняют анкету, в которой указывают, есть ли у ребенка хронические заболевания, чем он болел с рождения. Конечно, большой перечень повышает цену полиса. Но скрытые болячки обойдутся еще доро-

же — «объявившиеся» после заключения договора хронические заболевания страховщик откажется лечить, если вообще не расторгнет договор.

Также цену полиса «утяжеляет» хороший сервис, особенно максимальная «одомашненность» медицинской помощи. Когда на дом выезжает для осмотра не только педиатр, но и врачи-специалисты, в домашних условиях производится забор материала для анализов и большая часть исследований с помощью портативной техники — это уже люксовые программы стоимостью от 120 тыс. рублей. Помимо комфорта и неограниченного количества осмотров, анализов и дней стационарного лечения, преимущество таких программ — еще и оплата СК всех купленных родителями лекарств.

Домашний уют для грудничков

Программы домашнего обслуживания для грудничков на 20–40 тыс. рублей дороже, чем поликлинические варианты, но поскольку для маленького ребенка каждый выезд в незнакомое место и контакты с чужими людьми — стресс, экономить лучше на чем-нибудь другом. Да и мама сможет вместо утомительного путешествия в клинику заняться работой или домашним хозяйством. Кстати, нередко по этим программам первые полгода маме выдают больничные листы.

Дома проводятся и физиотерапия, и лечебно-профилактические процедуры, например плавание. В нескольких СК в виде дополнительных услуг по vip-полисам родителей учат закаливать малыша.

В большинство программ для грудничков входит массаж. Если ребенок здоров, то профилактический, а если есть какие-то проблемы, то лечебный. Разные программы включают от 10 до 40 сеансов массажа.

«Элитные» программы предусматривают обеспечение

транспорта при необходимости приехать в клинику: мама звонит лечащему врачу — и за ней и ребенком присылают машину с водителем. Затем их отвозят домой.

С детьми старше трех лет уже легче прийти к врачу, тем более что и болеют они не так часто, поэтому необходимость в надомном лечении отпадает.

Парное страхование

Самые дорогие полисы — на двоих, то есть на маму и грудного ребенка. Стоят они от 130 тыс. рублей. Создаются такие программы обычно на базе люксовой «детской». Кроме перечисленных выше мероприятий для малыша, в комплекс услуг входят: амбулаторно-поликлиническое обследование для мамы, консультации акушера-гинеколога, анализы, лечение в стационаре. В основном акцент делается на по-

слеродовый период (два-три месяца). «Мамину» программу можно иногда приобрести отдельно (20–24 тыс. рублей), а в некоторых СК она входит не в «детский» полис, а в страховку на ведение беременности и родов.

.....

Исключения

Есть и подводные камни. Так, врожденные недуги, выявленные в период действия полиса, страховым случаем не считаются, и лечить их придется за свой счет. Если у ребенка много заболеваний, тем более хронических, страховая компания может отказаться его страховать или выставить такую цену за полис, что дешевле будет просто пользоваться платными услугами в клиниках.

.....



Татьяна Манухина

заместитель генерального директора по продажам компании «Вирилис»

Стоимость программ для грудничков зависит прежде всего от того, какие услуги в нее входят и в каком объеме. У нас много программ практически на любой кошелек, и в более доступных, как правило, ограничено количество дней пребывания в стационаре при госпитализации или инструментальных исследованиях. Клиенты сами выбирают, что им нужно, а что нет, и подбирают максимально подходящие программы. Например, мы специально исключили массаж из «Профилактической программы», так как некоторые родители пользуются услугами своего массажиста.



Дмитрий Загородный

управляющий департаментом маркетинга, рекламы и PR СК «Медэкспресс»

Мы прогнозируем рост спроса на детские программы, так как рождаемость растет, а родители готовы больше заботиться о детях. Наши программы страхования для новорожденных максимально насыщены, так как малышу до года необходимы исследования, курс массажа и постоянное наблюдение персонального врача. В этом плане важно, какие клиники может предложить страховая компания своим клиентам по ДМС, насколько богат этот выбор и высок уровень медучреждений. Клиенты, заплатившие за полис для ребенка большие деньги, ждут, что медицинские услуги будут качественными, а клиники — комфортными.

медико-страховая программа
«Безопасное материнство, здоровый малыш»



ВИРИЛИС
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

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

Адрес: Санкт-Петербург, В. О., 14-я линия, д.7, лит.А, БЦ «Преображенский»
Телефон: 331-88-95

РЕКЛАМА



Анна Серебрякова

Береги смолоду

Несмотря на по-прежнему неидеальное экономическое положение в стране, демографы отмечают подъем рождаемости. Одни утверждают, что начал работать план Путина. Другие уверены, что это всего лишь «отсроченные роды», — после кошмарных 90-х люди понемногу стали приходить в себя, а время, отпущенное на деторождение, небесконечно.

Эксперт рубрики



Наталья Шумилова
генеральный директор
СЗАО «Медэкспресс»



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

Как бы то ни было, сегодня очередь в детские дошкольные учреждения нужно занимать уже практически с пеленок. Иначе не исключено, что мест в приглянувшемся вам детском саду может банально не хватить.

С прибавлением в семье появляются новые радости и, конечно же, новые заботы. Молодые родители (особенно если ребенок первый) тревожатся за каждый «не такой» вздох малыша. А уж когда ребенок начинает ползать и ходить — от них требуется максимум внимания, осторожности и терпения.

Безусловно, мы понимаем, что оградить свое чадо от всех

неприятностей и контактов с внешней средой, как бы нам того ни хотелось, невозможно. Да и не всегда в этом есть необходимость. Чтобы ребенок вырос сильным и здоровым, ему и его иммунной системе нужен опыт взаимоотношений с миром. А сгладить не всегда удачные последствия знакомства с жизнью и помочь малышу адаптироваться могут профессионалы.

От нуля до семи

Период до семи лет — особый, основополагающий. Устанавливаются характер и тип реакций, которые будут сопровождать человека всю жизнь, появляются и выпа-

дают молочные зубы, происходит быстрое развитие всех органов и систем организма, а также, что очень важно, формируется иммунитет. Именно поэтому дети дошкольного возраста так часто болеют, а педиатры успокаивают родителей: «Пойдете в школу — все пройдет». Как правило, так и случается — родители с удивлением отмечают, что их болезненного малыша, с которым они семь лет жили по принципу «две недели в саду — три недели дома», простуды вдруг словно стали обходить стороной.

Однако все это еще впереди. А пока молодая мамочка наизусть знает дорогу в поли-



Андрей Криворучко

начальник управления ДМС СК «Авант-Страхование»

Полагаю, что продажи в секторе ДМС детей в текущем году будут расти. Для этого существует ряд объективных предпосылок. Во-первых, 2008 год объявлен годом семьи, о чем постоянно напоминает социальная реклама, во-вторых, правительство буквально на прошлой неделе проиндексировало материнский капитал более чем на 10 %, что еще раз подтверждает заботу о стимулировании рождаемости, ну и в-третьих, выделены значительные бюджетные средства для проведения экстракорпорального оплодотворения для тех супружеских пар, которые испытывают сложности при зачатии. Все это положительные факторы.

Сдерживает рост услуг по ДМС увеличение стоимости платных медицинских услуг в педиатрии, недостаточное количество действительно высокого уровня детских медицинских учреждений в городе. Это на сегодняшний день не позволяет снизить стоимость страховки, которая все еще остается не по карману большинству семей (около 1000 у. е. для детей в возрасте от 0 до 3 лет).

клинику и часы приема участкового педиатра.

Чаще всего у детей наблюдаются заболевания верхних дыхательных путей. Это обусловлено тем, что иммунная система еще недостаточно сформирована, чтобы дать адекватный отпор всем новым вирусам и бактериям, с которыми сталкивается организм ребенка, пришедшего в детский коллектив. Иммунитет есть только «учится» противостоять болезням. Для того чтобы помочь ему в этом, на помощь приходят прививки.

Они, конечно, они не обеспечивают защиту от острых респираторных заболеваний, но, создавая специфический иммунитет, помогают организму быстрее «научиться» выпроваживать непрошенных гостей.

В России принят и является обязательным для каждого маленького гражданина календарь прививок.

Новорожденным детям еще в роддоме вводят вакцины против туберкулеза (БЦЖ) и гепатита «В». В возрасте трех месяцев показана комплексная прививка от дифтерии, коклюша, столбняка (АКДС или АКДС-М) и от полиомиелита. Годовалые дети прививаются

от кори паротита и краснухи. После года детям делают прививки против чумы, туляремии, бруцеллеза, сибирской язвы, лептоспироза, Ку-лихорадки, клещевого энцефалита и брюшного тифа. Вакцинацию необходимо своевременно повторять, чтобы сформировался устойчивый иммунитет.

.....
Календарь прививок в России несколько отличается от такого календаря в ведущих странах мира:

1. Вакцинация против туберкулеза производится всем новорожденным (это связано с высоким риском заражения туберкулезом в России).
2. Отсутствует прививка против гемофильной инфекции типа «В», обязательная в большинстве развитых стран. Отечественная вакцина против этого заболевания не существует.

.....

К сожалению, некоторые вакцины отечественного производства порой вызывают нежелательные побочные яв-

Виды детских страховок

Добровольное медицинское страхование

Обычно программа ДМС включает в себя вызовы врача на дом (что очень удобно для совсем маленьких детей), консультации узких специалистов, амбулаторное и стационарное лечение, стоматологическую помощь и оплату необходимых медикаментов. Минусом такой страховки является ее стоимость. В среднем детское страхование обходится родителям в 500 у. е. в год.

Планируя застраховать своего ребенка, следует поинтересоваться у представителей выбранной страховой компании, какие заболевания не входят в список болезней, лечение которых оплачивается страховщиком. Обычно это системные заболевания, болезни кожи, психические расстройства, онкологические заболевания.

Страхование от несчастного случая

Гораздо более доступный вариант страхования жизни и здоровья. Он предусматривает практически все возможные ситуации, при которых понадобится страховка.

Срок действия договора выбирают родители: от одного дня до года. Учитывая, что приближающееся лето — это время отпусков и каникул в детских лагерях, где ребенок остается без пристального внимания родителей, многие оформляют страховую полис на летние месяцы. Также можно выбрать период в течение суток, когда будет действовать страховка, например во время занятий в школе (согласно расписанию уроков) или в секции. Кроме того, для юных спортсменов в большинстве страховых компаний разработаны особые страховки, стоимость и условия которых зависят от выбранного вида спорта.

Страховки от несчастного случая недороги и крайне просты по сути — размер выплаты определяется суммой, на которую застрахован ребенок, и степенью вреда, причиненного его здоровью.

Накопительное страхование

Страховые выплаты производятся по факту достижения ребенком какого-то возраста (например, совершеннолетия) или при наступлении определенного события (например, вступления в брак). Такие программы рассчитаны на длительный срок — 10, 15, 20 лет. В сущности, такая страховка близка к обычному банковскому вкладу, с той разницей, что в случае утраты работоспособности одним из родителей, вносить взносы по договору будет страховая компания. Родители выбирают порядок уплаты страховых взносов и их размер, зависящий от страховой суммы.

ления. Например, повышение температуры или аллергические реакции. Родители детей, страдающих аллергическими заболеваниями, обычно отдадут предпочтение импортным вакцинам, которые отличаются мягким действием на организм. Такие вакцины можно получить в прививочных кабинетах, заключив договор с поликлиникой. Если ребенок имеет полис ДМС и в договоре предусмотрен пункт о вакцинации, он будет постоянно получать только импортные вакцины. Упомянутую выше прививку против гемофильной инфекции типа «В» тоже можно сделать по договору со страховой компанией или в частном порядке.

Разбитые коленки

Как только малыш начинает ползать (а это происходит с

шести месяцев), хлопот у родителей прибавляется в разы. Ребенок стремится познать мир доступными ему способами: посмотреть, потрогать, понюхать и попробовать на вкус. Поэтому теперь необходимо особенно тщательно следить за тем, чтобы все розетки в доме были закрыты, медикаменты, острые и колющие предметы, бытовая химия и чистящие средства — убраны подальше. На кухне ручки сковородок, кастрюль и прочей посуды должны быть недосягаемы для ребенка. А все эссенции и концентраты — плотно закупорены.

И даже когда, став чуть постарше, ребенок уже понимает, что, к примеру, огонь — это не просто «кусь», опасностей не становится меньше. Подрастая, дети становятся более самостоятельными, активными, и начинается хорошо известная

всем родителям «асфальтная болезнь» и ее более тяжелый вариант — сломанные руки, ноги и сотрясения головного мозга.

В этом случае существенную помощь может оказать медицинская страховка, оформленная родителями заблаговременно.

Планируя застраховать ребенка, следует поинтересоваться, какие заболевания попадают в список исключений

Конечно, в жизни все гораздо сложнее, и невозможно предвидеть все ситуации, которые могут возникнуть. Ведь даже такие, казалось бы, безобидные предметы, как аквариум или комнатные обогреватели, могут стать причиной трагедии. Однако некоторые последствия можно существенно ослабить, если своевременно доставить ребенка в специализированное лечебное учреждение, провести лечение в расширенном объеме (а не просто используя те препараты, которые есть в больнице).

Система страхования в России еще очень молода, и если обязательное медицинское страхование или страхование автогражданской ответственности стали уже привычными, то добровольное медицинское страхование пока воспринимается с недоверием. Постепенно мы приходим к пониманию того, что свои страхи и риски завтра можно сделать не такими «страшными», немного потратившись сегодня.

Возможно, прежде всего нужно позаботиться о самом дорогом — о своих детях.



В отпуск с детьми: советы путешествующим



Розанна Гардашник

начальник медчасти медицинского центра «Медэкспресс»

Лето, солнце. Долгожданный отпуск. Хочется сделать его незабываемым для всей семьи. Как избежать проблем со здоровьем ребенка во время путешествия? Что предусмотреть перед поездкой?

Направление

Планируя семейный отпуск, надо учитывать не только возраст ребенка, но и состояние его здоровья, физическое и эмоциональное состояние. Если ребенок перенес операцию, травму, инфекционное заболевание, страдает патологией эндокринной или сердечно-сосудистой системы, обязательно проконсультируйтесь с педиатром. Загляните в прививочный сертификат — все ли плановые прививки сделаны? Оберегайте ребенка от контакта с больными ОРВИ как минимум за две недели до поездки, чтобы малыш не разболелся в дороге.

Важно правильно выбрать регион и сезон для путешествия. Малыши с трех месяцев, особенно те, кто на грудном вскармливании, обычно хорошо адаптируются в любом климате. Лучше выбрать отель семейного типа. Не стоит перегревать малыша, нужно следить за гигиеной (не допускать появления опрелостей). Для детей до трех лет предпочтительнее отдыхать в Центральной Европе, для тех, кто постарше, подойдет более жаркий климат. Для детей, страдающих поллинозом, бронхиальной астмой, самое безопасное время отдыха в Крыму — вторая половина августа, на Средиземноморье — сентябрь – октябрь. К осени цветение растений заканчивается.

Питание

Чем кормить ребенка в дороге? Если он на грудном вскармливании, то особых проблем не возникнет. Однако не забудьте взять с собой бутылочку с кипяченой водой — вдруг малыш захочет пить. Лучше не поить ребенка в дороге соками, поскольку, хранящиеся не в холодильнике, они могут стать причиной кишечного заболевания. Если же вы кормите ребенка смесью, то обязательно понадобится термос с кипятком: во-первых, чтобы развести порошок, во-вторых, чтобы сразу же после кормления тщательно промыть бутылочку (лучше ершиком). Покупайте только очищенную воду для детского питания (продается в аптеках) или возьмите запас воды с собой, так как смена воды может повлиять на пищеварение. Ребенок, получающий прикормы, должен быть обеспечен баночным питанием (овощным, фруктовым, мясным и т. д.), но перевозить консервы следует в специальных сумках-холодильниках. В жару лучше не оставлять недоеденную пищу до следующего кормления даже в холодильнике.

Не забывайте напоминать ребенку о мытье рук перед каждым приемом пищи. Можно также использовать влажные гигиенические салфетки.

Аптечка

И последнее: не забудьте взять с собой в дорогу аптечку. В набор препаратов должны входить жаропонижающие, противоаллергические средства, сосудосуживающие капли от насморка, дезинфицирующие глазные капли, несколько пакетиков «Смекты» и «Регидрона» на случай рвоты и/или поноса, набор бактерицидных пластырей, антисептик (октенисепт или хлоргексидин) для обработки царапин и ран. Успокоить кожу малыша при раздражении поможет крем типа «Бепантена». Для детей постарше при солнечных ожогах (стадия до образования пузырей) пригодится гидрокортизоновая мазь (1%). Устранить зуд от укусов насекомых поможет «Фенистил гель».

Надеюсь, что мои советы помогут вам правильно подготовиться к отдыху с ребенком и избежать массы проблем.

Анастасия Кузнецова

Будет ограблено

В Петербурге насчитывается примерно 1 млн 350 тыс. квартир. В течение года каждая двухсотая квартира подвергается налету грабителей. И чаще всего незваные гости посещают жилье с целью легкой наживы именно в период летних отпусков, когда горожане уезжают на отдых.



По статистике в летний период количество страховых случаев по рискам «кража со взломом», «противоправные действия третьих лиц, направленные на повреждение имущества», а также связанных с заливами квартир по причине беспечности отдельных жиль-

цов, увеличивается в среднем на 20 процентов.

Основным способом проникновения злоумышленников в квартиру является подбор ключей (более 40 %), а в 29 % краж проникновение совершается путем взлома замков или иного повреждения входной

двери (отжима, выбивания). Групповые квартирные кражи «по наводке» составляют 65 % общего количества.

При этом менее 20 % всех краж раскрываются. Еще меньше возвращается похищенного потому, что чаще всего из квартир воруют деньги (23 %),

номера купюр которых не переписаны и не могут быть предъявлены в качестве улики, и ювелирные изделия (18 %), обнаружить которые во многих городских ломбардах практически невозможно. А опытные похитители, как правило, используют налаженные пути



сбыта ворованного и реализуют похищенное имущество в течение суток после кражи.

Особенно страдает от грабителей жилье в новых домах. Злоумышленники руководствуются соображением, что покупают новые квартиры люди состоятельные, следовательно, у них есть что взять.

но очень эффективная система защиты — программы охраны и страхования недвижимости в комплексе. Первые сегодня представлены набором технических средств и способов защиты: охрана по радиоканалам, с помощью GSM-сигналов, через проводные телефонные и оптоволоконные системы.

по каналам связи. Отключить такую комплексную систему посторонний не сможет. Но, случись, несмотря на все принятые меры, кража или ограбление, клиенту выплачивают денежную компенсацию за счет страхования. Если потерпевший был клиентом какой-либо охранной структуры, то он имеет шанс получить выплату от страховой компании, страхующей профессиональную ответственность этой структуры. Правда, лимит выплаты может не соответствовать реальному ущербу. Так, ответственность вневедомственной охраны застрахована на 40 тыс. рублей.

Но может квартиросъемщик застраховаться и самостоятельно, тем более что при постановке недвижимости на

ного договора страхования на год цена полиса, скажем, для панельной трехкомнатной квартиры составит совсем небольшую сумму, которую на самом деле могут позволить себе многие жители, — 10,2 тыс. рублей по «коробочной» программе (без осмотра имущества с определенным лимитом порядка 300 тыс. рублей). По классическому варианту клиент заплатит 18,5 тыс., — рассказывает заместитель директора управления страхования имущества Татьяна Грищенко. — Поверьте, ущерб (будь то кража, залив или пожар) окажется намного серьезнее».

Страховые компании даже при таких небольших суммах идут навстречу клиентам и разрабатывают более доступные по цене готовые, «коробочные», страховые продукты, предлагающие заданный набор рисков, варианты ограниченных страховых сумм. А на оформление такого полиса потребуется совсем немного времени. В этом, кстати, заключается одно из преимуществ страхования перед установкой

Если верить статистике, летом 2008 года в Петербурге будет ограблено более 6000 квартир

Многие сознательные собственники в целях защиты пользуются услугами частных охранных предприятий, устанавливая в своих домах охранные и противопожарные системы защиты. От краж и взломов они спасут, а вот от нерадивых соседей, «случайно» затопивших квартиру, вряд ли. Зато выручит страховой полис.

Стопроцентная защита

По данным Управления вневедомственной охраны по Санкт-Петербургу и Ленинградской области, за четыре месяца текущего года на объекты вневедомственной охраны были совершены более 100 попыток проникновения, и все они были пресечены, задержаны 150 правонарушителей. За 2007 год подверглись нападению около 300 квартир, задержаны более 450 человек. К сожалению, статистика показывает, что уровень технической оснащенности злоумышленников из года в год растет. Банальная,

Комплексная охранная защита имущества (а это датчики и приборы, которые не только пресекают проникновения посторонних лиц в квартиру, но и передают сигнал тревоги на пульт службы охраны) предполагает совмещение нескольких способов. Это прежде всего механическая защита (двери, решетки, переборки), техническая (сигнализация: датчики,

охрану страховая компания предоставляет клиенту значительную скидку на покупку полиса. В зависимости от условий снижение страховой премии составляет 30–40%. «В результате комплексная программа страхования обойдется клиенту примерно в 100 рублей при страховой сумме в 250 тыс. рублей», — обещает генеральный директор ООО «Адвант-Страхование» Марина Родионова.

«Соответствующие скидки будут предоставлены страхователю только в случае кражи имущества, но не при пожаре, заливе или повреждениях», — предупреждает эксперт Юлия Николаева. — «А также если будет приобретен классический договор страхования, а не экспресс-полис».

Экономим время-деньги

Страхование — дорогое удовольствие, уверены большинство собственников квартир. Это не так, отвечают им страховщики. «При заключении комплекс-



Марина Родионова

генеральный директор
ООО «Адвант-Страхование»

охранной системы. «При неожиданной необходимости уехать вы не сможете установить сигнализацию за один-два дня, в то время как оформление страховки от всех рисков займет не более 10-15 минут», — говорит директор филиала страховой компании Валентин Смышляев.

По словам еще одного страхового эксперта, Дмитрия Харченко, основная проблема, с которой сталкивается клиент при оформлении полиса, — сложность и продолжитель-



Валерий Екимов

начальник отдела УВО
при ГУВД по Санкт-Петербургу
и Ленинградской области

точные приборы, позволяющие блокировать двери, ловушки и пр.), автоматическая (позволяет без звонка на пульт поставить объект на охрану) и система передачи данных

ность процедуры: «Поэтому коробочные продукты и пользуются большой популярностью — они стоят от 500 до 10 тыс. рублей и предполагают страхование квартиры без осмотра».

Часто имущество страхуют в срочном порядке, например: перед отпуском, в банках, при страховании автомобилей. Но такие продукты имеют и ряд минусов: ограничения выплат по группам имущества, по набору рисков и отсроченная дата вступления договора в силу. Обычно страховым случаем считается событие, произошедшее на седьмой или восьмой день после оплаты страхователем полиса. Такое условие не позволяет злоумышленникам представить к страхованию уже сгоревшую или обворованную квартиру. «Поэтому для страхования дорогого имущества с расширенным покрытием рисков я рекомендовал бы воспользоваться классическим полисом, — советует эксперт Центра страхования имущества СК «Русский мир» Константин Волков. — В нашей компании «коробочная» страховка имущества с лимитом выплат 300 тыс. рублей обойдется страхователю в 1,5 тыс. рублей в год».

Кроме экспресс-полисов, которые клиент может приобрести в течение года, страховые компании разрабатывают и так называемые сезонные продукты, на лето. Например, в СК «Северная казна» страховка по защите имущества со стандартным пакетом рисков (залит, пожар, повреждения, противоправные действия третьих лиц) на 15 дней стоит от 225 рублей, что удобно для отпускников или дачников.

Нередко перед летней поездкой, когда нет времени на оформление полиса, клиенты вспоминают и такой услуге, как покупка страховки через Интернет.

Никого не пущать

Летом, когда клиенты становятся особенно активны в пе-

ремещениях, а дома остаются домашние животные и цветы, которые требуют ежедневного ухода, на помощь приходят соседи и друзья. Если квартира поставлена на охрану и/или застрахована, специалисты советуют предупреждать своего страховщика или охранника о



Константин Волков

эксперт Центра страхования имущества СК «Русский мир»

возможных посещениях. Как правило, составляется договор, согласно которому то или иное лицо имеет право доступа в квартиру. «У нас есть практика доверенного лица, когда клиент пишет заявление, что он разрешает допуск в квартиру тех или иных лиц», — говорит начальник отдела по организации охраны объектов с помощью технических средств УВО при ГУВД по Санкт-Петербургу и Ленинградской области Валерий Екимов.

Если же владелец квартиры не предупредит страховую компанию о визитах доверенных лиц, то в случае наступления страхового события он может остаться без выплаты. Противоправные действия третьих лиц входят в страховое покрытие, но когда ущерб нанесен представителем страхователя в отсутствие хозяев, страховая компания вряд ли что-то оплатит.

Также страховщик потребует собственника недвижимости предупредить страховую компанию, если он решит сдать жилье в аренду. При сдаче квартиры иногда стоимость страховки увеличивается на 10–20%. Клиент зачастую не знает, кого он пускает в дом, и ему весьма выгодно иметь страховую полис.

Дополнительным способом защиты квартиры может стать страхование гражданской ответственности квартиросъемщика. По совету Валентина Смышляева, это можно сделать косвенно, включив цену полиса в стоимость аренды.

У разбитого корыта

Что же делать, если представители охраны не успели вовремя задержать преступника? Специалисты советуют не паниковать. «В таких случаях всегда вызывается собственник жилья или его доверенное лицо, органы внутренних дел, которые начинают работать с данным объектом, заводят уголовное дело, ведется следствие», — делится опытом Валерий Екимов.

Что касается обращений в страховую компанию, то тут необходимо запастись разнообразными справками. Стандартный комплект документов

для получения возмещения во всех страховых компаниях практически одинаков и состоит из трех групп:

- документы, подтверждающие имущественный интерес: регистрация квартиры, договор купли-продажи, договор аренды, чеки на пострадавшее имущество и т. д.;
- справки из компетентных органов: из милиции при противоправных действиях третьих лиц; из службы пожарного надзора при пожаре и т. д.;
- документы, подтверждающие убыток: справка об оценке квартиры, имущества.

Чем подробнее клиент опишет свое имущество в договоре со страховой компанией (например, если это холодильник, то нужно указать марку, модель и год выпуска), тем проще, быстрее и полнее он получит страховое возмещение.

АДВАНТ
СТРАХОВАНИЕ

Бережное отношение ко всему,
что Вам дорого

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

РЕКЛАМА

ВНИМАНИЕ!

№ 6 (14)
2008

приложение к изданию
страхового рынка **страховой**случай



ООО «Страховая компания «Протектум Мобиле» информирует о недействительности в связи с утратой следующих бланков:

18	H-2008	AAA	0190026796
19	H-2008	AAA	0190026797
20	H-2008	AAA	0190026798

Тип бланков: Страховые полисы

№ п/п	Бланк		
	Тип	Серия	№
1	ОСАГО	AAA	0434615575
2	ОСАГО	AAA	0434615576
3	ОСАГО	AAA	0434615840
4	ОСАГО	AAA	0434615841
5	ОСАГО	AAA	0434615842
6	ОСАГО	AAA	0434615843
7	ОСАГО	AAA	0434615844
8	ОСАГО	AAA	0434615845
9	ОСАГО	AAA	0434615846
10	ОСАГО	AAA	0434615847
11	ОСАГО	AAA	0434615848
12	Каско		A/007772
13	Каско		A/007773
14	Каско		A/007774
15	Каско		A/007775
16	Каско		A/007776
17	Каско		A/007777
18	Каско		A/007778
19	Каско		A/007779
20	Каско		A/007780
21	Каско		A/006358
22	Каско		A/006359
23	Каско		A/006360
24	Каско		A/006360

ООО «Выбор Страхования» информирует о недействительности в связи с утратой следующих бланков:

Тип бланков: Квитанции формы А-7

№ п/п	Бланк			Страховщик
	Серия	№		
1	KB	127055		ЗАСО «Конда»
2	KB	127065		ЗАСО «Конда»
3	KB	127074		ЗАСО «Конда»
4	KB	127806		ЗАСО «Конда»
5	A	464350		ООО «СО «Скандинавия»
6	36	891654		Северо-западный Региональный центр филиал ОСАО «Ресо-Гарантия»
7	36	891656		Северо-западный Региональный центр филиал ОСАО «Ресо-Гарантия»
8	0002	364909		ЗАО «Московская акционерная страховая компания»
9	0002	243556		ЗАО «Московская акционерная страховая компания»
10	0002	243557		ЗАО «Московская акционерная страховая компания»
11	PM03	500805		ОАО СК «Русский мир»
12	PM03	500806		ОАО СК «Русский мир»
13	PM03	048531		ОАО СК «Русский мир»

Тип бланков: Специальный знак государственного образца ОСАГО

№п/п	Бланк		
	Тип	Серия	№
1	O-2008	AAA	0182589669
2	O-2008	AAA	0182589670
3	O-2008	AAA	0182589671
4	O-2008	AAA	0182589672
5	O-2008	AAA	0182589673
6	O-2008	AAA	0182589674
7	O-2008	AAA	0207356201
8	O-2008	AAA	0207356202
9	O-2008	AAA	0207356203
10	O-2008	AAA	0207356204
11	O-2008	AAA	0207356205
12	O-2008	AAA	0207356206
13	T-2007	AAA	0151235544
14	T-2007	AAA	0151235545
15	T-2007	AAA	0151235546
16	O-2007	AAA	0132531153
17	H-2007	AAA	0129594176

Тип бланков: Страховые полисы

№ п/п	Бланк			
	Тип	Серия	№	Страховщик
1	ОСАГО	AAA	0438972710	ЗАСО «Конда»
2	ОСАГО	AAA	0445164382	ЗАСО «Конда»
3	ОСАГО	AAA	0445164389	ЗАСО «Конда»
4	ОСАГО	AAA	0445164402	ЗАСО «Конда»
5	ОСАГО	AAA	0446260141	ЗАСО «Конда»
6	ОСАГО	AAA	0127263338	ОАО СК «Русский мир»
7	ОСАГО	AAA	0402480817	ОАО СК «Русский мир»
8	Каско		05/0118/08	ООО «СО «Скандинавия»

Учредитель и издатель:

ООО «Медиаиндекс»

Главный редактор:

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

Директор по рекламе:

Татьяна Силинская
tanya@sluchay.ru
+7 (921) 354-4426

Оригинал-макет и верстка:

Владимир Шкретов,
Михаил Кирьян

Адрес редакции:

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

Установочный тираж:

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

Подписано в печать:

29.05.2008, 15:00

Распространяется по целевой
рассылке и редакционной
подписке

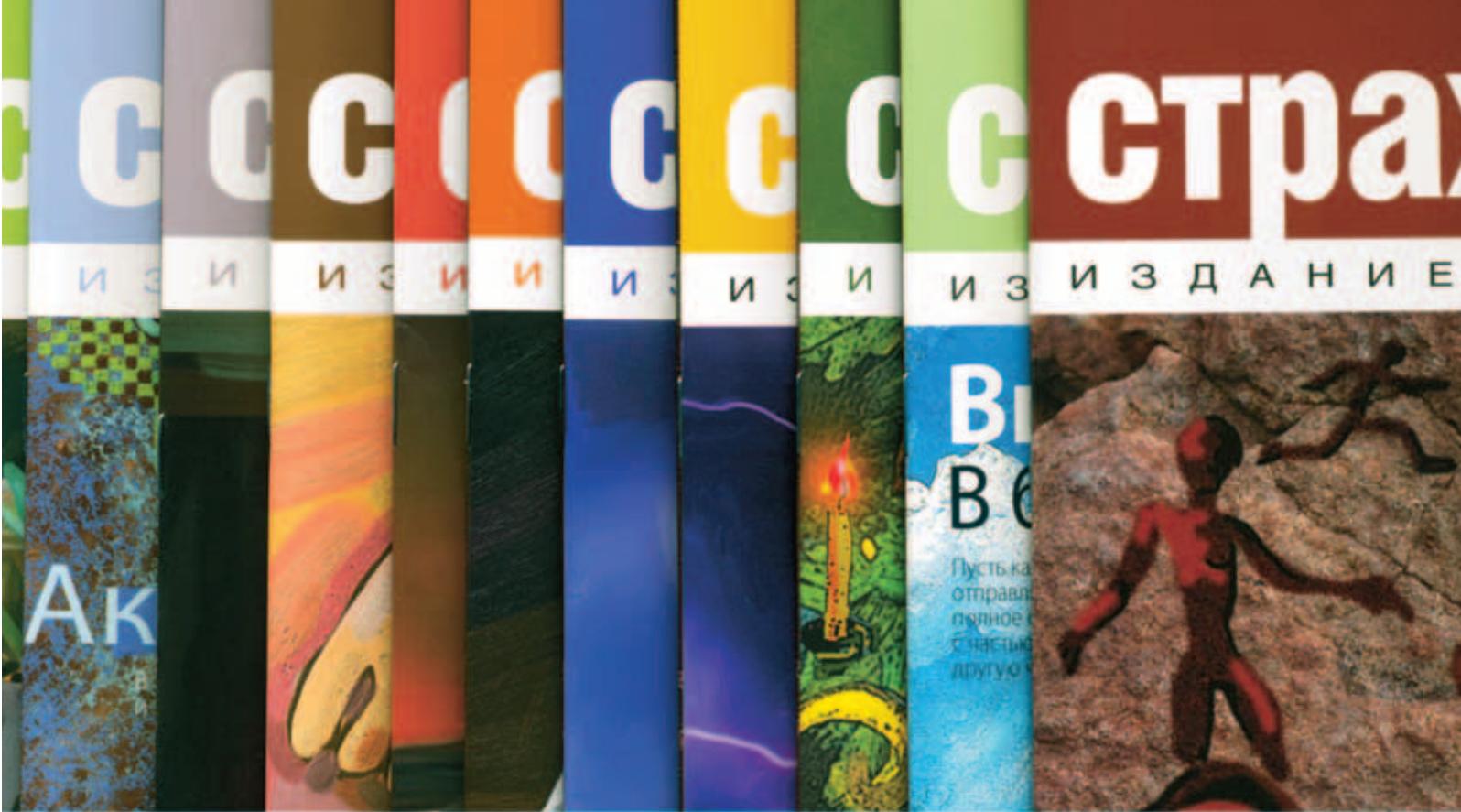
Ответственность за содержание
рекламных объявлений несет
рекламодатель

Все рекламируемые товары
и услуги сертифицированы

Материалы, помеченные ©,
публикуются на правах рекламы

Редакция может не разделять
мнение автора

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



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

Есть смысл заказывать полис у нас.

страховойслучай
ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

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



Специалист по катастрофам

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

mediaindex
© Санкт-Петербург 2005-2008