

страховой случай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Санкт-Петербург
2007

номер **9 (19)**



О банках и страховках

Связь страхового и банковского бизнеса очевидна. Другое дело, что качество этой связи зачастую не устраивает как страховщиков, так и банкиров



Осенняя ярмарка

Лето 2007 года для многих страховых компаний было «горячим». Мелким и средним страховщикам нужно было успеть...



Кадровый голод и блюда из вузов

Профессия «страхование» отсутствует как таковая, ее отменили два года назад. В дипломе никакой финансовый вуз не имеет права ее указывать



Деньги в белых халатах

Регламентация списка предоставляемых по ОМС услуг могла бы оградить граждан от «поборов» в государственных клиниках



Хождение во власть

Однажды избирательная гонка обернулась тем, что одна из партий обратилась в страховую компанию с просьбой застраховать ее от поражения на выборах



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ

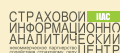


БОЛЕЕ 100 ВИДОВ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ
WWW.ROS.RU **(812) 336 3030**



событие	
Осенняя ярмарка	3
профессия	
Кадровый голод и блюда из вузов	8
банки	
О банках и страховках	11
Дедка за репку, бабка за дедку	14
IT	
IT и страховой учет	16
медицина	
Деньги в белых халатах	22
авто	
Маршрутка vs. КамАЗ	24
безопасность	
Консолидация против угонов	25
недвижимость	
Забутые истины	28
Обездоленные	31
туризм	
Без страховки экстрима не будет	32
Не забыть про Новый год	33
грузы	
Приключения контейнера. Эпизод 8	34
благотворительность	
Время – вперед!	36
экзотика	
Хождение во власть	37
копилка	
С полисом «по жизни»	38
история	
С праздником, дорогие товарищи!	40

Партнеры издания



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ



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



Зигмар Крюгер

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



Галина Чернова

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



Татьяна Шувалова

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



Константин Харин

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



Светлана Янова

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

страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Учредитель и издатель:
ООО «Медиаиндекс»

Директор, главный редактор:
Сергей Авдеев,
avdeev@mediaindex.ru

Реклама:
Татьяна Силинская
тел. 575-78-05
reklama@mediaindex.ru

Специальный корреспондент:
Владимир Михайлов

Логотип:
Дмитрий Зятиков

Рисунок на обложке:
Владимир Шкредов

Оригинал-макет:
Владимир Шкредов

Верстка:
Михаил Кирьян

Адрес редакции:
191002, Санкт-Петербург,
ул. Б. Московская, 11
тел. 973-4790, 572-1141, 575-78-05

Фото:
Алла Александрова,
Константин Байков,
Михаил Кирьян

Установочный тираж:
10 000 экз. (тираж данного
выпуска 7000 экз.)

Подписано в печать:
15.10.2007, 14.00

Интернет-версия:
www.sluchay.ru

Распространяется по целевой рассылке и редакционной подписке

Издание выходит раз в месяц

При перепечатке материалов ссылка на «Страховой случай» обязательна

Ответственность за содержание рекламных объявлений несет рекламодатель

Все рекламируемые товары и услуги сертифицированы

Материалы, помеченные ©, публикуются на правах рекламы

Редакция может не разделять мнение автора

Отпечатано в типографии:
«Премиум Пресс», ул. Оптиков, 4

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

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



Владимир Михайлов

Осенняя ярмарка

Лето 2007 года для многих страховых компаний было «горячим». 1 июля вступило в силу постановление об увеличении уставного капитала, так что мелким и средним страховщикам нужно было успеть провести к этой дате ряд организационных и финансовых мероприятий. О том, как участники страхового рынка пережили этот период, а также о многих других проблемах шла речь на конференции «Современное состояние страхового рынка в России». Конференция прошла 18 сентября в гостинице «Новотель» под эгидой издательского дома «Коммерсантъ».

Открывал конференцию главный редактор газеты «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге Андрей Ершов. В его приветственном слове, в частности, была отмечена актуальность данного мероприятия, поскольку на страховом рынке за последнее время произошло много событий. Событий было действительно много, причем затронули они как сами страховые компании, так и

многочисленные контролирующие и надзирающие инстанции. Вот почему на конференции, кроме представителей страхового сообщества, в немалом количестве присутствовали и представители различных государственных структур.

Не бизнес, но рынок

Первой от лица государства выступила Армине Узлиян, ве-

душий специалист отдела сводной отчетности и финансового контроля Инспекции страхового надзора по СЗФО. В ее докладе, в частности, была отмечена одна из тенденций прошедшего года – сокращение общего числа страховых компаний в округе. Главная причина здесь – вышеупомянутое требование о повышении уставного капитала. Выполнить его в полном объеме



Андрей Ершов

главный редактор газеты «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге

лиц. ФССН С.№ 1582 78

Важно знать, что ты защищен!



РУССКИЙ МИР
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ



www.rusworld.ru

☎ (812) 324-6969



удалось не всем, поэтому число компаний сократилось. Процесс изменений страхового рынка



Армине Узлиян

ведущий специалист
Инспекции страхового
надзора по СЗФО

был наглядно проиллюстрирован с приведением цифр и статистических данных, причем рассматривались разные показатели: уровень капитализации компаний, размер страховой премии и т. д.

Профессиональное сообщество представлял Андрей

Сумбаров, президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада, с сообщением на тему «Вопросы лицензирования деятельности страховых компаний. Работа государственных органов». Докладчик начал с утверждения: так называемый страховой «бизнес» таковым, по сути, не является, скорее, это род деятельности, помогающий гражданам более безопасно жить и распоряжаться своим имуществом. Однако этому делу нередко мешают нормально развиваться, и в первую очередь – законодательные нормативы, которые зачастую не прописывают необходимые действия и позволяют вольно трактовать те или иные моменты законодательства. Вопрос лицензирования также не решен должным образом, в частности, законодательством

предписывается получать заново лицензии тем компаниям, кто занимался реорганизацией и преобразованием своей структуры. А это неприемлемо. То же самое можно сказать о требованиях к уровню и специфике образования руководителей компаний, которые также становятся барьером на



Андрей Сумбаров

президент Союза страховщиков
Санкт-Петербурга и Северо-Запада

пути получения лицензий на новые виды деятельности. Эту законодательную базу, как было

подчеркнуто, нужно, конечно же, приводить в порядок. В отношении контролирующих органов было сказано, что им следует не только заниматься контролем, но и самим более последовательно выполнять возложенные на них обязанности. Отвечая на один из вопросов, Андрей Сумбаров рассказал также о судебной практике, когда решения об отзыве лицензии у страховых компаний обжалуются в суде.

ФАС его

Продолжил «государственную» тему Александр Петров, заместитель начальника отдела финансовых рынков Управления Федеральной антимонопольной службы по Санкт-Петербургу и Ленинградской области. Как было отмечено в его докладе, страховой рынок – наиболее динамично развивающийся в



умеренно концентрированным. Максимальная концентрация составляет здесь около 10%, это доля рынка группы компаний «Росгосстрах». Антимонопольные органы в последнее время проделали большую работу, они создали ряд новых нормативных актов, в частности закон о защите конкуренции. Одна из новаций этого закона заключается в том, что страховая услуга теперь должна считаться товаром, – со всеми вытекающими последствиями. В этом же законе установлены пределы доминирования на различных финансовых рынках, причем как на федеральном уровне (10%), так и на региональном (20%).



Виктор Титов
вице-президент Ассоциации банков Северо-Запада

Один из важнейших аспектов деятельности страховых компаний – это их взаимодействие с финансовыми структурами, прежде всего с банковской сферой. Поэтому большой интерес вызвало сообщение вице-президента Ассоциации банков Северо-Запада (АБСЗ) Виктора Титова на тему «Сотрудничество банков и страховых компаний: преимущества, проблемы, пути решения» (более подробно это выступление анализируется в материале под названием «О страховках и банках»). Кстати, взаимоотношения банков и страховщиков также является зоной пристального внимания ФАС, и глава АБСЗ озвучил контрмеры, которые в состоянии применить эти финансовые институты в ответ на некоторые действия антимонопольных органов.

Пряности с востока, картошка с севера

Мероприятия, подобные этой конференции, с каждым

сравнении с другими рынками. Причем этот рынок с каждым годом все более очищается от всякого рода случайных



Александр Петров
заместитель начальника отдела УФАС по СПб и ЛО

компаний, практикующих различные теневые схемы ухода от налогов, то есть происходит процесс оздоровления рынка страхования. С точки зрения антимонопольных органов, отечественный страховой рынок, согласно принятой терминологии, можно считать

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

САМЫЙ МАСШТАБНЫЙ ПРОЕКТ
В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ И СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ
ДЛЯ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ
ДОРОЖАТ СВОЕЙ РЕПУТАЦИЕЙ И ЦЕЛЯТ СВОИХ КЛИЕНТОВ

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ И СТРАХОВАНИЯ «ФИНАНСОВАЯ РОССИЯ»

2007

ФИНАНСОВАЯ РОССИЯ

Financial Ball of Russia
**Финансовый Бал
РОССИИ**
14 XII 2007
Saint-Petersburg

Организационный комитет премии среди банков, страховых и финансовых компаний нашей страны «Финансовая Россия - 2007» приглашает компании принять участие в самом престижном и независимом конкурсе в области финансов и страхования России!

Премия объединяет семь федеральных округов, в каждом из которых будут выявлены лучшие банки, страховые и финансовые компании, а также будут названы лучшие компании России.

Для профессионального и беспристрастного проведения общественной премии Организационным комитетом привлечено свыше 40 высказывающих финансовый эксперт из разных городов РФ.

Все победители премии будут вручены почетные дипломы на Финансовом Бале России в Санкт-Петербурге, который объединит не только лучших представителей страхового и финансового рынка России, но также станет событием для деловых и светской жизни нашей страны.

Принимая участие и одерживая победу в конкурсе «Финансовая Россия», компании поднимают собственный престиж и авторитет в глазах общественности, и получают всеобщее признание своих исторических достижений.

Для широкого информирования общественности об итогах конкурса, его информационную поддержку осуществляют самые известные и авторитетные российские СМИ.

Итоги премии будут широко освещаться в прессе и других ведущих СМИ – информационных партнерах премии.

Принимая участие в конкурсе «Финансовая Россия» осуществляется до 28 сентября 2007 года.

Все подробная информация находится на официальном сайте премии.

Организационный комитет «Финансовой России» гарантирует, что о победителях премии заговорит вся Россия!

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ
Тел.: +7 (812) 928-01-30
Http://www.konkurs-spb.ru
192148, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 37, оф. 701
Факс: +7 (812) 448-56-05 доб. 211
E-mail: konkurs@nbf.ru
Время работы с 10:00 - 22:00
(по московскому времени)

реклама

годом все более приобретают международный характер – если не в буквальном смысле, то хотя бы в тематическом. И это не удивительно, поскольку иностранные инвесторы уже сейчас присутствуют на российском страховом рынке, а после вступления России в ВТО их присутствие станет еще ощутимее. Кроме того, наш интерес традиционно вызывает развитие рынков стран так называемого ближнего зарубежья, прежде всего Украины, Белоруссии и Казахстана. О страховых рынках этих стран шла речь в докладе президента НП «Национальная страховая гильдия» Ирины Алехиной. Как следовало из ее слов, каждый из этих рынков развивался своим путем, исходя из политической и экономической ситуации в конкретном государстве. При



Ирина Алехина
президент НП «Национальная страховая гильдия»

этом если экономика России в целом опережает экономики наших соседей, то в части, допустим, развития страхового законодательства мы не всегда

являемся лидерами. Каждая из стран прошла в этом направлении свой путь, и кое-где методы и способы регулирования рынка в некоторых аспектах можно считать более совершенными, чем в России.

Один из важнейших процессов, характерных для нынешнего страхового рынка, – это про-



Александр Остроумов
руководитель Северо-Западного дивизиона группы «Ренессанс страхование»

цесс слияний и поглощений. Для кого-то этот процесс пока носит абстрактный характер, для других компаний слияние страховых бизнесов – вполне реальная практика. В частности, такой путь почти завершили компании «Прогресс-Нева» и «Ренессанс страхование». О том, какие стратегии могут выбирать компании в условиях консолидации рынка, участникам конференции рассказал руководитель Северо-Западного дивизиона группы «Ренессанс страхование» Александр Остроумов. По мнению менеджмента этой компании, в первую очередь здесь следует оценивать,

насколько интересен объект приобретения, не зависимо от того, готов он к продаже или нет. Эту готовность можно, в принципе, обеспечить и в будущем. В сообщении было рассказано о конкретном опыте объединения двух компаний с разными структурами и корпоративными культурами. Этот процесс можно считать успешным, и залогом этого успеха явились отсутствие спешки и реализация согласно тщательно продуманному плану.

Смежники

Еще один важный аспект это – техническое обеспечение страхового бизнеса. Особенно актуален должный уровень технического обеспечения для такого сегмента рынка, как страхование автомобилей. Некоторые компании успешно разрабатывают новые подходы в предупреждении угонов автотранспортных средств; об этих подходах можно было узнать из сообщения Юрия Лобанова, директора по развитию Северо-Западного филиала группы компаний «АРКАН». Специалисты этой группы компаний разработали ряд технических средств, которым нет аналога на рынке. Данные средства защиты и оповещения позволяют более эффективно противостоять злоумышленникам, которые также очень хорошо оснащены в техническом плане. Угон автомобилей – это

ведь целая отрасль преступного бизнеса, и отвечать на подобные вызовы следует на самом высоком уровне. Свою лепту здесь могут внести и страховые компании, которые нередко производят неоправданные выплаты вследствие угонов. Группа компаний «АРКАН» предлагает целый ряд новых услуг страховым компаниям, рассчитывая на более гибкие варианты сотрудничества. Это будет выгодно всем: работникам оборудования, страховщикам, а самое главное – автовладельцам, которые будут меньше страдать от преступников.



Станислав Савченко
вице-президент управляющей компании «Капиталь»

О доверительном управлении активами страховых компаний сообщалось в докладе Станислава Савченко, вице-президента по работе с корпоративными клиентами управляющей компании «Капиталь». Эта компания очень тесно сотрудничает с самыми разными страховыми компаниями. В свое время доверительное управление



активами страховых компаний фактически было поставлено вне закона. Сейчас ситуация изменилась в лучшую сторону, требования государственных структур несколько смягчились, но в этом направлении еще есть резерв совершенствования законодательства.

Торговые пути

«Динамика развития региональных представительств страховых компаний» – так назывался доклад заместителя генерального директора ОАО «РОСНО» Максима Чернина. Как заметил докладчик, его сообщение не претендует на глобальность, оно ограничено опытом страховой компании «РОСНО». Но, поскольку эта компания является одним из лидеров рынка, представленный опыт вызвал несомненный интерес участников конферен-



Максим Чернин
заместитель генерального
директора ОАО «РОСНО»

ции. Завершала общую часть конференции Ольга Рахманина, руководитель отдела развития группы «Осло Марин», сообще-

нием «Российские страховые компании на зарубежном страховом рынке». Процесс глобализации страхового рынка носит двоякий характер: с одной стороны, приглашаются «все флаги в гости к нам», с другой – укрепляют свои позиции за рубежом и сами российские страховщики. Пока еще не очень активно, но они все-таки выходят на международный страховой рынок, как, например, группа «Осло Марин», недавно открывшая представительство в Лондоне. Ольга Рахманина очень интересно рассказала об

опыте работы ее компании на британском страховом рынке, а



Ольга Рахманина
руководитель отдела развития
группы «Осло Марин»

также об особенностях функционирования этого рынка.

Как мы видим, разнообразие сообщений и докладов было велико, по сути, охватили практически весь круг актуальных проблем и особенностей работы страхового рынка в настоящее время. После «горячего» лета наступила прохладная осень, время осмысления пройденного и интенсивной работы в новом сезоне. Начало этой работы было отмечено газетой «Коммерсантъ» своеобразным «осенним балом» страховщиков, который, как представляется, вполне удался.





Кадровый голод и блюда из вузов

Ежегодно российский страховой рынок растет на треть (в 2006 году его объем достиг 36,6 млрд). Для обеспечения столь заметного прироста страховщикам пришлось задействовать весь кадровый потенциал. Нужны специалисты, которые смогут управлять страховым бизнесом, эксперты по оценке и управлению рисками.

С утверждением, что в страховом бизнесе существует дефицит кадров – как на уровне топ-менеджмента, так и на уровне продавцов, – участники рынка не спорят. Хотя и не видят большой угрозы для развития рынка именно в этом вопросе.

Тем не менее две проблемы являются наиболее важными и требуют первоочередного решения.

В общероссийском классификаторе профессий нет такой специальности – «страховщик». Что, безусловно, влечет за собой законодательные проволочки, недостатки и пр. и значительно тормозит развитие страхового рынка в целом.

Вторая проблема связана с недостатком профессионалов, что также пока приводит к снижению эффективности страхового бизнеса.

Именно поэтому участник «круглого стола» заместитель председателя Комиссии по культуре ЗакСа Владимир Дмитриев предложил обратиться с инициативой в Госдуму представителям страховой сферы по поводу внесения изменений в закон о высшем образовании.

«Страховщик»-призрак

Заместитель директора Института страхования Игорь Фомин – он же и заместитель заведующего кафедрой страхования СПбГУ – в первую очередь отмечает: «Профессия «страхование» отсутствует как таковая, ее отменили два года назад. Соответственно и специализации такой у нас нет. В дипломе никакой финансовый вуз не имеет права указывать данную специализацию, разве что специальность «финансы и кредит».

Но как только мы, в нарушение всяких правил, стали ставить специализацию и к нам стали сознательно поступать студенты, ситуация совершенно изменилась.

Наши студенты оказались самыми успешными на всем факультете, о чем с удивлением говорит наш декан. Они адек-

ватные, знают, куда пойдут работать. Как правило, это дети родителей, которые работают в страховании и понимают, что за страхованием – будущее».

Российский страховой рынок становится все более цивилизованным, это очевидно. Но законодательство за ним не поспевает. И проблемы с ОСАГО, как и многие другие, – это скорее вина не страховщиков, а несбалансированного страхового законодательства, что подчеркнул и сам представитель законодотворцев Владимир Дмитриев: «Ниша есть, люди работают, структура создана, а в перечне профессий, предлагаемых для обучения, таковой нет! Этот нонсенс надо исправить».

Чем завлечь студента

В одной питерской страховой компании проблемы дефицита страховых кадров нет вообще, поскольку ее возглавляет профессор Светлана Янова: «Кадрового голода сейчас мы не испытываем – наверное, потому что я, будучи заведующей и преподавателем кафедры СПбГУЭФ, и поставляю в нашу компанию лучшие кадры».

Однако питерские компании и «федералы», имеющие в Петербурге филиалы и представительства, ищут финансово подкованных людей, масштабно



Владимир Дмитриев

заместитель председателя Комиссии по культуре ЗакСа

мыслящих, способных генерировать глобальные идеи, самостоятельно организовать что-либо «от и до». И сейчас в Санкт-Петербурге страховщики начали понимать, что таких специалистов и не хватает.

Несмотря на то что такой профессии в соответствующем перечне в России не существует,

специалистов-страховщиков готовят уже многие вузы страны. Профессор Светлана Янова, делится проблемами своей кафедры в ФинЭке: «В середине 1990-х, вплоть до 1999 года, ребята очень охотно шли на эту специализацию. Были большие наборы и интересные варианты трудоустройства.

Потом пошла обратная информация о том, что в страховании все плохо, что наши страховщики неконкурентоспособны. И с 1999 года нам не удавалось набрать больших групп по страхованию. В последний год тенденция изменилась, и мы впервые опять превысили количество в 20 человек – усилиями самих преподавателей кафедры, личными усилиями: ходили, уговаривали, показывали». Однако абитуриенты или студенты, прошедшие практику в страховых компаниях, быстро разочаровываются, видя, что им предстоит поначалу работать наравне с бывшими учителями, физиками, электриками, решившими поменять профессию и стать страховыми агентами. Зачем тогда учиться 5 лет?

К тому же имидж банков настолько высок в сравнении со страховым бизнесом, что и в образовании страхование проигрывает всем другим отраслям финансового бизнеса. При распределении по специализациям на втором курсе самые одаренные ребята идут на другие профессии.

Почему? Ведь объективно страхование ничем не проигрывает другим финансовым сферам. Может быть, в СМИ нужно уделять больше внимания именно позитивному образу страхования?» – ищет выход г-жа Янова.

У нас все есть

Директор Санкт-Петербургского филиала Первой страховой компании Валентин Смышляев отмечает: «Вся глобальная работа филиалов страховых компаний, как и банков, по управлению финансами, связанная с применением всех знаний – актуарных, инвестиционных, аналитических, оценки рисков, – производится в Москве. Питерскому



Игорь Фомин

заместитель директора
Института страхования СПб ГУ

или любому другому филиалу Москва посчитала все тарифы, все риски, дала разработанные, готовые правила, ответила на все юридические вопросы, – таким образом, отпадает сама потребность в качественном специалисте в регионе.

С другой стороны, удовлетворить амбиции обладателя

диплома ФинЭка, СПб ГУ я как руководитель питерского филиала не могу. А ведь он хочет, чтобы ему дали хорошую должность, чрезмерно большую зарплату и позволили заниматься тем, чего у меня в компании нет».

Об агентах состоялся особый разговор, поскольку именно они, в первую очередь, представляют потенциальному клиенту компанию.

Валентин Смышляев считает, что делать из агентов высококвалифицированных специалистов нет необходимости, поскольку в продажах ему свои знания просто не применить.

С этим утверждением спорит Светлана Янова: «Чтобы хорошо продавать, агенты должны знать свой продукт. И зная его, они могут так упаковать этот продукт, как не смогли бы преподнести, не зная всего о нем. Это высший пилотаж».

Игорь Фомин говорит, что проблема квалификации агентов остра не только в нашей стране, но и на Западе: «Именно поэтому на Западе уже придумали, как с этим бороться, – через лицензирование и сертифицирование агентской деятельности. Но у нас ничего этого пока нет».

Ох, что будет

Игорь Фомин отмечает такой обидный факт: «Актuariй – это страховой математик, в западной страховой компании – это второй человек после гене-

рального директора. У нас же с актуариями пока ситуация непонятная. По закону, с 1 июля 2007 года актуарии должны были получать соответствующий сертификат, но Минфин пустил это дело на самотек. В результате



Светлана Янова

заведующая кафедрой
страхования СПб ГУЭФ

среди подготовленных нами за последние годы специалистов около 15 актуариев. Однако они получили этот сертификат в Великобритании. Мы ими гордимся, но сертификат у них все же западный...». А в большинстве компаний актуариями сейчас работают обычные математики.

Среди других тенденций – увеличение набора иногородних студентов.

Также волнует грядущая демографическая яма, когда число выпускников школ будет меньше, чем число бюджетных мест в вузе. Это означает вообще отсутствие конкурса абитуриентов, что повлечет за собой снижение качества подготовки студентов.

Профессор Янова обращает внимание на реальную

реклама

Лицензия ФССН сер. П № 367077 от 24.04.2006
Лицензия ФССН сер. С № 367077 от 24.04.2006



**ПРИГЛАШАЕМ
К СОТРУДНИЧЕСТВУ
АГЕНТОВ**

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
ФИЛИАЛ В ГОРОДЕ
СПАНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

30 видов страхования

Филиал ООО «СК «Арбат»
191119, г. Санкт-Петербург, ул. Марата, дом 82, лит С
тел. (812) 332-5056, тел./факс (812) 332-6334

реклама



Санкт-Петербургский институт
внешнеэкономических связей,
экономики и права

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

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

Адрес: Санкт-Петербург, наб. канала Грибоедова, 92/1
Метро: «Садовая», «Сенная»
Контактные тел.: (812) 310-2090, 312-8114, 312-8242, 315-7964
Адрес электронной почты: ivesev_znanie@mail.ru

ЛАУРЕАТ
ЗНАКА
«ОБЩЕСТВЕННОЕ
ПРИЗНАНИЕ»

нерадостную перспективу: «Звезды» на каждом курсе есть, и всегда были, и всегда будут. А вот среднего уровня студенты – усидчивые, с нормальной головой, которые не смогут генерировать идеи, но спокойно, нормально будут делать свое дело, – их количество резко сокращается. Причем, во всем мире, не только у нас. А в России нам в последнее время и не хватает того самого «среднего класса», который изначально состоит из таких студентов. Вот где дефицит есть и будет».

Не в восторге Игорь Фомин и от деления высшего образования, в частности страхового, на ступени бакалавриат/магистрат: «Говорить «бакалавр-страховщик» как-то даже смешно». «Здесь я с вами солидарен, – отвечает Владимир Дмитриев. – Мои тайные надежды: новое пра-

вительство уберет наконец-то те пути, те глупости, которые опять навязывают нашей стране. Почему на Западе учат нас, как нам учить? У нас была выстроена лучшая в мире система образования, и ее сейчас пытаются убить. Против этого нам надо вместе выступать».

Судьба практиканта

Валентин Смышляев очень доволен практикантами питейных вузов: «У нас есть возможность на них посмотреть, выбрать тех, кто нам нравится. При этом нет необходимости оплачивать их работу. Они очень стараются, потому что хотят себя зарекомендовать и укрепиться в компании. И надо честно признаться – это очень хорошая бесплатная рабочая сила».

Но и после прохождения практики, и после окончания

вуза руководитель филиала Первой страховой компании отмечает двоякую ситуацию со студентами: «Нередко руководители берут выпускника, убеждаются за месяц, что он компанию не устраивает, и... не увольняют! К нему как-то привыкают, приспособляются, переводят с места на место, но не увольняют. Поэтому хорошим специалистам нелегко трудоустроиться. С другой стороны, в страховом колледже, например, компании пытаются курировать студентов, выбирают лучших, приглашают на практику. Но по прошествии двух лет студенты приходят в ту компанию, где им платили стипендию, хвалили, брали на практику, где они с удовольствием работали, и слышат: «Вы нам не нужны, мы в вас не заинтересованы». А это ведь лучшие ребята, с хорошими оценками...»

Пере-пере-пере

Игорь Фомин предлагает активнее приглашать сотрудников страховых компаний к получению второго высшего образования по страхованию, проходить курсы переквалификации или переподготовки кадров. А руководителей страховых компаний – хотя бы частично оплачивать обучение своих специалистов. Тем самым не только повышая их профессионализм, но и лояльность к своей страховой компании.

Само существование проблемы кадрового дефицита в страховании радует профессора Янову: «Если небольшая проблема будет иметь место – это только хорошо. Это значит – будет потребность в специалистах, в чем я заинтересована как заведующая кафедрой. Нас может волновать только производство кадров».

Shadursky Promotion



реклама

INSFORMER
ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

**Открытость
Объективность
Оперативность**

Адрес: 123001, Москва, Ермолаевский переулок, 4
Тел. +7(495) 650-36-96, Факс +7(495) 229-37-91
www.insformer.ru



Владимир Михайлов

О банках и страховках

Связь страхового и банковского бизнеса – очевидна и в комментариях не нуждается. Другое дело, что качество этой связи зачастую не устраивает как страховщиков, так и банкиров, в итоге чего нередко возникают взаимные претензии. Вот почему обсуждение назревших проблем и противоречий было, как представляется, крайне необходимым в рамках конференции «Современное состояние страхового рынка в России».

Первым проблемы банковского сектора в связи со страховым делом озвучил во время общего заседания Виктор Титов, вице-президент Ассоциации банков Северо-Запада. В докладе «Сотрудничество банков и страховых компаний: преимущества, проблемы, пути решения» он сообщил, что страховой бизнес – это очень мощная финансовая индустрия. При этом он находится в начале

своего развития: если сравнить его, допустим, с финансовым рынком США, то мы увидим, что в этой стране на первом месте по объемам капиталов стоят различные пенсионные фонды, затем следуют страховые компании, которые зачастую владеют своими банками. У нас пока картина обратная: банки крупнее и мощнее страховых компаний, но вектор развития тут очевиден. Если говорить

о связи страховых компаний с банками, то определенным образом динамика объемов банковских видов страхования связана с динамикой развития банковского сектора в целом.

Давайте дружить домами

Первое, что предлагалось рассмотреть, – это страхование клиентов банков по рискам,

связанным с банковскими услугами. Здесь картина более-менее ясная, не хватает разве что определенных услуг, например страхования беззалоговых потребительских кредитов, поскольку сейчас наблюдается бум такого рода кредитования. Еще страховым компаниям следовало бы обратить внимание на рынок банковских платежных карт. Этот рынок также активно развивается, и

на нем возникает много проблем, включая мошенничество. Потерявший деньги клиент зачастую не может вернуть их очень долгое время, и здесь страховая компания должна выступить его посредником в диалоге с банком. Еще одно направление сотрудничества – это размещение страховщиками части своих активов в определенных банках.

Виктором Титовым было особо отмечено то, что рынок, на котором действуют банки и страховые компании, весьма гибок и многообразен, он гораздо динамичнее, чем любые схемы и методы регулирования. Эти схемы обычно либо запаздывают, либо внедряются в практику с опережением, что тоже не имеет смысла. Поэтому здесь очень важна совместная конструктивная деятельность участников рынка и профессиональных саморегулируемых организаций, эта деятельность должна мягко корректировать ситуацию на рынке. Благотворность такого рода действий подтверждает и международная практика –

за рубежом, в частности, практикуется использование возможностей сети страховых компаний для продажи и продвижения продуктов партнеров. Вместе с тем была отмечена и необходимость сотрудничества с государственными службами и структурами. С той же Федеральной антимонопольной службой имеет смысл контактировать теснее и банкам, и страховым компаниям – в целях общей нормализации рынка. Кроме того, особый акцент был сделан на том, что страховой продукт – это особый продукт, он направлен в первую очередь на защиту клиентов, поэтому в перспективе нас ждет, думается, бурное развитие такого сегмента страхового рынка, как страхование жизни. И в этом отношении также стоит согласовывать аспекты сотрудничества банков и страховых компаний, иначе каждому в отдельности придется испытывать на себе жесткое давление государственных регуляторов рынка и нести неоправданные потери.

Ты – плохой...

Тему сотрудничества банков и страховых компаний (вкюпе с проблемами в этой области) продолжили обсуждать на «круглом столе». Партнером этого мероприятия выступила группа «Ренессанс страхование», в качестве ведущего предоставившая директора управления по работе с финансовыми инструментами этой компании Антона Барихновского. Он предложил строить беседу в виде вопросов и ответов, и первый такой вопрос был задан представителям банковской сферы: какие проблемы видят банки в области страхового сервиса?

На этот вопрос развернуто отвечала директор департамента ипотечного кредитования инвестиционного банка «КИТФинанс» Анна Козлова. По ее словам, одной из главных претензий банков к страховым компаниям является наличие ошибок в договорах комплексного страхования, которые предоставляют на подписание клиенты банков. Дело в том, что банк оформляет такие документы как закладные, которые в дальнейшем могут быть проданы. При этом передается полный пакет документов по заемщику, вместе с договором страхования, и если там обнаруживаются ошибки, покупатель отказывается приобретать такую закладную. Идет возврат документов, следуют дополнительные вызовы клиентов, требуются извинения, то есть качество обслуживания сразу падает. Поэтому очень желательно уменьшать количество таких ошибок, да и подача документов в банки должна осуществляться вовремя (что бывает далеко не всегда).

Наличие такого рода проблем подтвердили и представители страхового сообщества. Однако у страховщиков тоже выявились претензии к банкам, в частности, несвоевременно доставляются из банка в страховые компании кредитные договоры. Это происходит нередко в самом конце рабочего дня, следствие этого –

задержки в оформлении и ошибки в документах. Есть и трудности контакта с ответственными банковскими служащими, которых в нужное время просто невозможно застать на месте. Вместе с тем были озвучены и методы борьбы с ошибками и накладками. Один из таких методов заключается в том, чтобы на сделку отправлялся сотрудник страховой компании, имеющий при себе мини-компьютер с принтером, так что договор, если в нем обнаружены ошибки, может переделываться на месте. Некоторые компании, например «Ренессанс страхование», перенесли часть своих офисов ближе к Невскому проспекту, в районе которого расположено большинство банков. Это исключает какие-либо опоздания сотрудников, а также облегчает контакты с банковскими служащими.

Одна из проблем банковских структур – выбор надежного и серьезного партнера среди множества страховых компаний. Об этом, в частности, говорила Татьяна Ковалева из Национального резервного банка. Этот банк заключает трехсторонний договор страхования имущества, три стороны которого – это страхователь, страховщик и банк. Как выяснилось, не все страховые компании могут себе это позволить, значит, и выбор компаний серьезно ограничен. Однако на этот счет прозвучали вполне аргументированные возражения страховщиков. Дело в том, что у большинства компаний в их лицензиях третья сторона в договорах не предусмотрена. А в таком случае нужно извещать органы страхового надзора о том, что заключается непредусмотренный устанавливающим документом договор или даже получать новую лицензию на деятельность такого рода.

Банки, естественно, заинтересованы в том, чтобы их партнеры-страховщики были надежны и, что крайне важно, платежеспособны. Для этого требуется узнать ряд вещей, к примеру перестрахованы ли





риски? Этим следует заниматься ответственно и скрупулезно, поскольку стандартная отчетность зачастую не дает объективной картины состояния дел в страховой компании. При этом пожелание банкам изменить порядок проверки страховых компаний прозвучало как раз таки от представителей страхового сообщества.

...нет, ты плохой

Высказывались и достаточно резкие претензии страховщиков к представителям банковских структур. Не секрет ведь, что в сфере взаимодействия банков и страховых компаний иногда имеет место коррупция. Недобросовестная страховая компания может, что называется, «купить» менеджеров банка, чтобы получить определенные преимущества. Такие компании, допустим, могут навязчиво рекомендоваться клиентам банков его сотрудниками. О том, что эта проблема серьезна, заявил президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Андрей Сумбаров. Проблема «черного отката» в этой области обсуждалась руководством Союза, но пока что она далека от решения. Как и многие другие участники «круглого стола», Андрей

Сумбаров тоже высказал некоторые пожелания работникам банковской сферы. «Если в банк обращается за предоставлением кредита клиент, – сказал он, – было бы разумно вывесить на сервере банка или еще где-то информацию о выдаче такого-то кредита такой-то личности». После чего страховые компании будут присылать свои предложения по страхованию данного кредита. А клиент, соответственно, изучает эти предложения и выбирает ту компанию, чьи условия ему подходят более всего. В этом случае, естественно, весь процесс происходит прозрачно, и тут никакой коррупции быть не может.

Впрочем, тут же был задан встречный вопрос: а нужно ли клиенту заниматься обработкой такого большого количества информации? И захочет ли он этим заниматься? Скорее всего, нет, но ведь здесь можно задействовать специальные программы, которые по определенным критериям поиска нужной компании. В зависимости от того, нужен ли клиенту минимальный тариф, минимальная франшиза или ему важен иной показатель, программа отберет те компании,

которые соответствуют основным запросам и пожеланиям.

В прекрасное далеко

Основным участником диалога со стороны финансовых структур на этой встрече являлся вышеупомянутый инвестиционный банк «КИТФинанс». Присутствующие на «круглом столе» сотрудники банка подробно рассказывали о своей деятельности, а также о ряде нововведений в работе. В ближайших планах этого банка, в частности – работа в варианте своеобразного финансового супермаркета, который предлагает не только свои услуги, но и продает продукты других компаний, в том числе и страховых.

Понятно, что для клиентов это выгодно и удобно – получать ряд услуг в одном месте, поэтому финансовые структуры уже пытались реализовать такую идею. К сожалению, в нашей практике, как было замечено в одной реплике, такой «супермаркет» является, скорее, «ларьком». Если бы там было представлено, допустим, сто банков и сто страховых компаний, то можно было назваться и «супермаркетом»; в реальности же спектр предложений гораздо меньше, количество предлагаемых компаний не превышает десятка, и серьезного выбора попросту не имеется.

Как и на общей конференции, в рамках «круглого стола» еще раз был сделан акцент на том, что страховое сообщество – это не столько игроки рынка, сколько исполнители социально ответственных задач в обществе. Каждый гражданин должен понимать, что отдать деньги в страховую компанию – это естественный и весьма полезный для него лично шаг, это не вклад в сомнительное предприятие, а страховщики – вовсе не мошенники, которые спят и видят, как бы облапошить страхователя. К счастью, у руководства страны в настоящее время появляется понимание того, что страхование – это нужное дело, ведь застрахованные граждане меньше обременяют

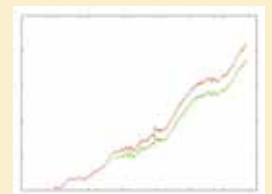
государство после какого-то несчастья. Такое понимание является хорошим стимулом для совершенствования законодательной базы. В будущем, когда наши граждане станут более богатыми, цивилизованное страхование будет распространено повсеместно, но пока, увы, ситуация другая. В настоящее время страховые компании нередко подставляют друг друга, уводят клиентов друг у друга, практикуют те самые «откаты» в отношениях с банками и т. п. Что никак нельзя назвать цивилизованным рынком страхования.

Работать, впрочем, страховым компаниям и банкам приходится не в далеком прекрасном будущем, а здесь и сейчас. И отношения их, как представляется, медленно, но верно движутся в сторону большей нормализации. Свидетельство чему – та страстность и заинтересованность, которые были проявлены всеми участниками «круглого стола».

Уверенно в гору

Согласно полугодовому отчету Агентства по страхованию вкладов (АСВ), вложения физических лиц в банки за I полугодие текущего года выросли на 14,7%, что составило 4 трлн 340 млрд руб. Это больше, чем в соответствующий период прошлого года на 13,8%. В среднем АСВ ожидает прирост вкладов в 2007 году – более чем на 1 трлн руб.

Эксперты связывают столь серьезный скачок по вложениям с ростом благосостояния населения, а также с повышением доверия вкладчиков к банкам. Ведь с 26 марта 2007 года повысился максимальный размер страхового возмещения по вкладам со 190 тыс. руб. до 400 тыс. руб.



Дедка за репку, бабка за дедку

Одним из основных каналов продаж страховых полисов во многих странах являются банки. Менталитет потребителя финансовой услуги очень прост: пришел в одно место и купил все, что тебе нужно. Идея финансового супермаркета не чужда и российским финансистам. Витает она на рынке уже лет десять, однако в чистом виде масштабно так и не реализовалась.

Связано это, прежде всего, с тем, что уровень страховой культуры в нашей стране таков, что мало кто по собственному желанию идет покупать страховку. В связи с этим банкам особо невыгодно перестраивать свои информационные системы и бизнес-процессы и добавлять в них опции страхования, а также держать дополнительных сотрудников, разбирающихся в тонкостях страхования.

Нельзя, конечно, сказать, что продажи страховых продуктов через банки отсутствуют. Например, автор статьи как-то раз открывал карточку Visa gold в одном крупном банке. Карта уже была выпущена, и оставалось только забрать ее из кассы. Однако выдача карты производилась только после оплаты годового полиса выезжающих за рубеж, который находился у кассира. Несмотря на то что его стоимость была значительно ниже рыночной, неприятный осадок все равно остался, поскольку страховку фактически навязали. В основном сейчас в банках можно приобрести коробочные страховые продукты, например, ОСАГО или страхование дач или квартир на фиксированные, как правило, не очень большие суммы.

Репка

Несмотря на достаточно скромные успехи в области кросс-продаж в классическом варианте, совместная деятельность банков и страховщиков дает прекрасные результаты и имеет отличные перспективы роста. Симбиоз страховщиков и банков в нашей стране оказался напрямую завязан на бум потребительского кредитования.



Ведь при выдаче кредитов банки практически всегда выдвигают требование о страховании.

Оценить масштабы сотрудничества банков и страховщиков взялось рейтинговое агентство «Эксперт РА». Оно провело исследование основных сегментов страхового рынка, развивающихся через канал банкострахования: ипотечное страхование, автокаско при автокредитовании и страхование жизни и здоровья заемщиков при потребительском креди-

товании. Целью исследования являлась оценка объемов этих сегментов в 2005-м и 2006 году, прогноз до 2011 года, а также оценка среднерыночной структуры страховой премии, полученной через канал банкострахования, по отдельным видам страхования.

На самом деле понятно, что объем страховых взносов напрямую зависит от объема выдаваемых кредитов и способности страховщика использовать в своих интересах банк. По

оценке «Эксперт РА», общая величина взносов страховых компаний, связанных с банковским кредитованием, в 2006 году вплотную приблизилась к \$1 млрд.

Дедка

Естественно, хитом продаж является автострахование. Программы автокредитования «без страховки» предлагает очень ограниченное число банков, большинство же идут традиционным путем и считают,

что залог должен быть защищен. В итоге объем взносов по автокаско в 2006 году составил 16,3 млрд руб., а к 2011 году, по прогнозу «Эксперт РА», может достигнуть 68,5 млрд руб. В автопортфеле крупных страховщиков доля кредитных страховок становится все более и более существенной.

Так, по словам директора департамента комплексного страхования «Ингосстраха» Виталия Княгиничева, рост объемов поступлений по автострахованию во многом был связан в компании с кредитными программами, а доля кредитных договоров автострахования в портфеле составляет 30%. Интересным является и тот факт, что кредитные договоры автострахования оказались более убыточными, чем добровольные. Этот феномен может объясняться тем, что автолюбители, которых фактически вынудили купить страховку при автокредите, стараются «отыграть по полной» и заявляют даже малейшие царапины. В то время как «добровольцы» по пустякам в компанию не обращаются, чтобы на следу-

ющий год получить скидку за безубыточность.

Прогнозы аналитиков по объему продаж новых машин вселяют оптимизм, как в банкиров, так и в страховщиков. По итогам I полугодия 2007 года объем продаж иномарок вырос на 70%, и, судя по всему, рынок еще далек от насыщения. Так что в ближайшей перспективе банки и страховщики не останутся без клиентов.

Бабка

Страхование жизни и здоровья заемщиков при потребительском кредитовании пока находится на втором месте. По оценке «Эксперт РА», взносы по нему за 2006 год составили порядка 4 млрд руб. и будут расти примерно на 40% ежегодно в 2007-2008 годах, а потом замедлятся. Отметим, что страхование жизни и здоровья заемщиков при потребительском кредитовании характерно в первую очередь для тех банков, которые имеют собственные дочерние компании. Так, безусловным лидером рынка является дочерняя компания банка «Русский Стандарт» – компания «Русский

Стандарт Страхование». Пока игроков на страховом рынке, которые смогли бы составить ей достойную конкуренцию, незаметно. По итогам 2006 года, содружество с банком позволило выйти страховщику на второе место по сборам среди всех российских компаний по страхованию жизни.

Внучка

Однако самыми впечатляющими темпами, по оценке «Эксперт РА», растет ипотечное страхование. «За последние два года объемы взносов, собираемых страховыми компаниями по ипотечному страхованию, достигли рекордных значений, – отмечает руководитель направления рейтингов страховых компаний «Эксперта РА» Алексей Янин. – Уже сейчас этот сегмент становится локомотивом роста не только банкострахования, но и всего российского страхового рынка». Объем взносов, собранных по ипотечному страхованию в 2006 году, составил 1,7 млрд руб., увеличившись по сравнению с 2005 годом почти в 3,5 раза. В 2011 году значение этого

показателя может превысить 10,8 млрд руб.

Опрос страховщиков, проведенный ПРАЙМ-ТАСС по итогам I полугодия, в принципе подтверждает ожидания «Эксперт РА», хотя темпы роста ипотечного страхования они оценивают несколько ниже. Так, исполнительный вице-президент «Ренессанс Страхование» Сергей Ковальчук, комментируя итоги I полугодия, отметил, что «локомотивами роста на сегодняшний момент мы считаем направления, связанные с потребительским кредитованием. Пока по премиям лидирует автокаско, но уже в ближайшее время в роли «локомотива» его может сменить ипотека. Темпы роста ипотечного кредитования составляют порядка 50% в год. По темпам роста ипотека опережает автокредитование, которое в течение длительного времени оставалось лидером этого сегмента. Причем, если ранее эта тенденция преобладала в столице, то теперь она добралась и до регионов».

ПРАЙМ-ТАСС

случай

Если служба и опасна и трудна

В Петербурге в сентябре пострадали сразу две машины инкассаторов. На одну совершено нападение, другая попала в ДТП. Первое ЧП с участием инкассаторского автомобиля произошло на Малоохтинском проспекте. По сообщению правоохранительных органов, деньги из машины похищены не были, только финансовые документы. Второй автомобиль получил повреждения на съезде с Предтечинского моста на набережную Обводного канала в сторону улицы Тамбасова.

Любая серьезная инкассаторская служба старается застраховать своих сотрудников от происшествий, – ведь эта работа достаточно рискованная и связана с частыми неприятными происшествиями.

По словам вице-президента страховой компании «ГСА» Вячеслава Менцова, инкассаторская служба может застраховать своих сотрудников на случай наступления смерти работника или утраты трудоспособности в связи с исполнением им трудовых обязанностей. «При этом расходы в размере 10 тыс. руб. на одного человека относятся на себестоимость – в соответствии с абзацем 6 пункта 16 статьи 255 НК РФ», – отметил эксперт.

Данное страхование не является обязательным, поэтому инкассаторская служба сама вправе решать, необходима сотрудникам такая защита или нет.





Амра Кварандзия, Надежда Андреева, Михаил Казыльский

IT и страховой учет

Продолжение. Начало в №8 (18).

Порядок учета

Основанием для осуществления учетной записи является первичный документ. Это значит, что никакая запись не может быть ни добавлена, ни изменена, ни удалена, если это не подтверждено документом. Содержание записи должно точно соответствовать тому, что содержится в первичном документе, который является основанием этой записи. В противном случае это – недостоверная информация.

К окончательному учету должны приниматься только полноценные документы, из чего следует, что любая неполноценность документа должна следствием своим иметь регистрацию дефекта и его последующее исправление. Любой сотрудник и агент страховой компании должен понимать, что страховщик продает не сувениры, а некую «эфемерную субстанцию» – услугу, связанную с риском,

никогда не зная о последствиях продажи этой услуги и имея возможность только предположить и, до определенной степени, рассчитать размер предполагаемых последствий. Выдавая агенту или сотруднику определенные полномочия, страховщик всегда рискует, так как тот имеет возможность продать его ответственность за определенный тарифом процент от предполагаемых расходов страховщика.

Поэтому учет и контроль – основополагающие способы, обеспечивающие страховщику его устойчивость и благополучие. Любую учетную запись, связанную с незакрытым (неисправленным) дефектом, следует считать незавершенной. Следует помнить, что наличие неисправленных дефектов, связанных с ошибками и недостатками при заключении договоров, с нарушениями порядка использования блан-

ков, с нарушениями порядка оформления первичных документов и т. д., влечет за собой отрицательные последствия и для формирования страховых резервов, и для финансовой устойчивости компании, и для ее имиджа.

В основе логики и методологии учета должна быть заложена формула «Как слышишь, как видишь, как написано в документе – так и учитывай». Поэтому следуйте логике и документам и стройте технологию и методологию учета исходя из этого принципа.

Если вы не знаете, как внести тот или иной учетный параметр, (учесть ту или иную страховую операцию), а помочь и подсказать некому, поищите что-то похожее среди записей, внесенных опытными специалистами, и проследите последовательность их действий.

Если сомневаетесь в правильности внесения учетных записей, проверьте, как они отображаются в отчетах, причем не аналогичных, а очень разных.

Специалист по учету не вправе вносить и корректировать записи, расположенные в закрытых учетных периодах и корректировать записи, внесенные другим подразделением.

Специалист по учету несет персональную ответственность за своевременность внесения учетных записей, за их содержание и полное соответствие первичным документам, а также за сохранность первичных документов с момента их получения от подотчетных лиц, осуществляющих страховые операции, и до момента передачи в архив, кроме того, за последствия их искажения или утраты. Принимая учетное решение, специалист по учету должен ориентироваться на соответствие данных, содержащихся в документе, законодательству, соответствующим правилам страхования и внутренним распорядительным документам. Кроме того, ему необходимо также оценить рациональность

своих действий и их последствия: в первую очередь то, каким образом произведенное учетное действие повлияет на резервы, на финансовую устойчивость компании и на учетную политику. В случаях предоставления для учета неполноценных документов специалисты по учету должны одновременно с регистрацией документа и внесением по нему учетной записи зарегистрировать дефект и проконтролировать его исправление.

Неполноценными следует считать документы, не обеспечивающие соблюдение хотя бы одного из трех основных требований, предъявляемых к информации, в том числе:

- Несвоевременно предоставленные документы;
- Документы, предоставленные не в полном объеме, предусмотренном соответствующим эталонным документальным пакетом и необходимым для регистрации и учета документов и произведенных операций;
- Ненадлежащим образом оформленные;
- Содержащие недостаточно сведений о произведенной страховой операции или о ее субъектах;
- При несоответствии состава и (или) содержания документов требованиям действующего законодательства, правилам страхования, регламентирующим документам организации;
- Наличия в документах противоречивых сведений.

Из сказанного следует в том числе и то, что специалист по учету должен обладать достаточными знаниями и квалификацией для того, чтобы выявить эти нарушения.

Учетные документы

Любая информация, предоставленная для учета, считается

учетным документом. Унифицированные формы учетных документов определяются нормативными актами, остальные вводятся страховщиком путем издания приказов или устанавливаются обычаями его делового оборота.

Учетные документы могут предоставляться для учета как на бумажных, так и на электронных носителях. Для корректного внесения учетной записи в учетном документе, как минимум, должны содержаться следующие реквизиты:

- Название документа
- Дата и место составления документа
- № договора, по которому оформлен документ
- ФИО и должность лица, составившего документ
- Подпись с расшифровкой. В электронном документе, в соответствии с требованиями законодательства, предъявляемым к электронной подписи, обязательно наличие открытой и закрытой частей кода подписи.

Учетные документы должны содержать полный набор сведений, необходимых для внешней отчетности – в соответствии с действующими нормативными документами, и внутренней отчетности – в соответствии с внутренними распорядительными документами организации.

При сдаче учетного документа в учетное подразделение для обеспечения учета и контроля, с нашей точки зрения, обязательно указание даты и времени предоставления документа, ФИО исполнителей, участвовавших в создании учетных документов, и их принадлежность к подразделению страховщика, наименование учетного подразделения, принявшего документ, и его оригинальная или электронная подпись. При автоматизированном учете удобно указание рабочих индексов подразделений и сотрудников, которые представляют собой уникальные коды записей учета исполнителей или подразделений.

Сведения о произведенной или (и) подлежащей совершению на основании учетного документа операции должны быть обозначены в документе четко и разборчиво, не допуская возможности неоднозначного прочтения и толкования. Не четкое изображение символов на факсо-, ксеро- и сканкопиях должно быть дополнительно расшифровано.

Если в документе единой суммой отражено несколько страховых операций или операция произведена единой суммой по нескольким договорам или аддендумам, учетный документ должен содержать расшифровку, необходимую и достаточную для правильного отражения в учете всех операций, подлежащих учету на основании документа.

В первичных документах, предоставляемых для совершения финансовых операций, пометки, подчистки и исправления не допускаются.

Внесение любых документально не подтвержденных изменений и дополнений в учетные записи запрещается.

В случаях, когда учетная операция не может быть подтверждена надлежащим входящим или двусторонним первичным документом, учетным документом является распоряжение руководителя или служебная записка исполнителя, согласованная с руководителем.

Учетные периоды

Учетным периодом считается промежуток между двумя датами, в течение которого регистрация данных, содержащихся в учетном документе, не изменяет содержания сформированной ранее отчетности и не противоречит срокам совершения операции, предусмотренным действующими нормативными документами.

Моментом открытия учетного периода для отдельной операции является дата возникновения повода для ее учета. Моментом закрытия учетного периода для операции является момент утверждения отчетности, в

составе которой учитывается операция. Для операций, сроки совершения и регистрации которых определены нормативными или внутренними регламентирующими документами, моментом закрытия учетного периода является начало рабочего дня (с учетом автоматизированных процедур, которые производятся системой ночью), следующего за сроком, определенным нормативным или внутренним регламентирующим документом.

Распоряжение о закрытии учетного периода издается по бухгалтерским операциям – главным бухгалтером, по страховым операциям – руководителем учетного подразделения. Фактическое закрытие учетных периодов осуществляется администратором информационной системы программными средствами, препятствующими добавлению, изменению и удалению определенных учетных записей, даты

которых противоречат установленному бизнес-правилу. Для эффективной автоматизации закрытия учетных периодов удобно наличие в структуре информационной системы корпоративного справочника – таблицы учетных периодов – и использование ее как для открытия-закрытия периодов, так и для формирования отчетных приложений периодической отчетности. Права на добавление и изменение данных такого справочника предоставляются только аналитику, отвечающему за формирование периодической отчетности. Удаление записей из таблицы запрещается.

Неучтенные операции, учетный период которых закрыт, учитываются корректирующими проводками в периоде, в котором по ним сданы первичные документы, по письменному разрешению главного бухгалтера и (или) руководителя учетного подразделения.

Пример

Из приведенного примера, содержащего некоторый диапазон записей такого справочника, видно, что каждая из записей таблицы представляет собой конкретный учетный (отчетный) период. Поле состояние отражает состояние каждого из учетных периодов (P – past, F – future или N – now). Из содержания таблицы видно, что в данный момент открытыми являются периоды, имеющие коды 144, 146, 147 и 148. Таким образом, для программного закрытия периода достаточно в соответствующих таблицах описать условие о том, что если значение даты в записи выходит за границы периодов, находящихся в состоянии N – now, учетные манипуляции с такой записью запрещены.

Код записи	Состояние	Период	Год	Начало	Окончание
145	P	октябрь	2006	01.10.06	31.10.06
144	N	IV квартал	2006	01.10.06	31.12.06
146	N	ноябрь	2006	01.11.06	30.11.06
147	N	декабрь	2006	01.12.06	31.12.06
148	N	год	2006	01.01.06	31.12.06
149	F	январь	2007	01.01.07	31.01.07
148	F	I квартал	2007	01.01.07	31.03.07
150	F	февраль	2007	01.02.07	28.02.07
151	F	март	2007	01.03.07	31.03.07
153	F	апрель	2007	01.04.07	30.04.07

Оборот БСО

Оборот бланков строгой отчетности (БСО) и документов, оформленных на БСО, – одна из основных частей производственного документооборота страховщика. Заключение или переоформление договоров страхования почти всегда, за некоторыми исключениями, связано с использованием БСО. Поэтому четкое регламентирование и контроль оборота БСО – один из наиболее действенных путей не только для наведения порядка в страховых делах, но для и пресечения, и выявления хищений, и злоупотреблений, и для их предотвращения.

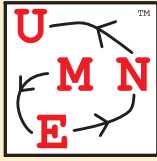
К сожалению, в связи со спецификой работы, страховщики вынуждены большинство БСО выдавать агентам под отчет заверенными. В случае если добросовестному страхователю на таком бланке оформлен договор, независимо от того, передали ли страховщику полученную от его имени и по его поручению страховую премию и первичные документы по договору, он по этому договору несет ответственность. Если страховщик не контролирует получение, выдачу и использование БСО или контролирует их недостаточно, или не принимает мер при выявлении нарушений, можно не сомневаться, что хищения и злоупотребления непременно будут. Страховой мир тесен, страховые работники общаются между собой, переходят из одной компании в другую, многие агенты и брокеры распространяют страховые продукты нескольких компаний. Поэтому вести о том, где учет и контроль налажен хорошо, а где он слаб или отсутствует, распространяются быстро. Не трудно догадаться, с каким страховщиком будет стремиться работать недобросовестный агент или брокер. Это касается как агентов – физических лиц, так и агентов – юридических лиц или ПБОЮЛ (ИП), причем двух последних, пожалуй, более чем первого. Ущерб, который способен нанести имиджу и финансовой устойчивости

страховщика недобросовестный агент, многократно перекроет собранную им премию, как бы велика она ни была, причем, чем больше договоров заключает недобросовестный агент, тем серьезнее опасность.

Поэтому, если у подотчетного лица выявлены нарушения, а тем более злоупотребления, связанные с использованием БСО, передачей страховщику первичных документов, сдачей или перечислением страховой премии (за редким исключением эти проблемы сопутствуют друг другу), особенно многократные и систематические, советуем не только расстаться с таким агентом или сотрудником, но и сообщить о его деяниях коллегам по цеху. В данном случае другой страховщик является для вас не конкурентом, а коллегой: сегодня вы предупредите его, завтра он вас. Неудачи страховщиков, особенно известных, имеющих раскрученный бренд, как правило, становятся широко известны, что крайне отрицательно влияет на общественное мнение по отношению к страхованию в целом. За последние годы большое количество страховщиков частично или полностью покинули рынок, многие обрели серьезные проблемы, требующие мероприятий по финансовому оздоровлению, некоторые просто исчезли, не исполнив своих обязательств перед страхователями. Поводы и механизмы возникновения затруднительной ситуации у каждого разные, но основные причины одни и те же: управленческие ошибки, неразборчивость в выборе агентов и отсутствие контроля или его недостаточность.

Справочники базы данных

Таблицы нормализованной реляционной базы данных связываются между собой при помощи «подстановок» – ссылочных полей, между которыми имеется связь, как правило, формата «один ко многим». В пользовательских



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 нелицензионную 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, увеличивающих 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 ИААС
ИНФОРМАЦИОННО
АНАЛИТИЧЕСКИЙ
ЦЕНТР
некоммерческое партнерство
содействия страховому делу

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

интерфейсах и в отчетах ссылки обычно отображаются в виде более или менее подробного содержания записи таблицы, в которую осуществляется ссылка. На самом же деле ссылочное поле хранит только цифровой индекс ключевого поля таблицы, в которую она ссылается. Большая часть ссылок (подстановок) осуществляется из справочников. При отсутствии необходимой для ссылки записи, в пользовательском справочнике специалист по учету самостоятельно вносит недостающую запись в справочник. Но такого положения ни в коем случае нельзя допускать в отношении корпоративных справочников. При отсутствии необходимой для ссылки записи в корпоративном справочнике, специалист по учету направляет запрос об изменении справочника соответствующему аналитику, который обязан, проанализировав ситуацию, проинструктировать специалиста о том, какую запись справочника можно использовать для данной проводки, либо принять решение о внесении новой записи в справочник. При этом корпоративные справочники подразделяются на несколько уровней, в зависимости от прав, уровень которых необходим для их коррекции. Понятно, что справочник видов страхования управляет огромными информационными массивами и его можно позволить править только на основании условий лицензии и только аналитику, имеющему в компании высокий уровень ответственности и соответствующий статус.

Журналы учета

Формирование любой отчетности производится на основе учетных записей электронных журналов учета. Каждому вновь зарегистрированному договору, акту, событию, обращению и т. д. в учетном журнале присваивается уникальный номер. Повторение уникальных номеров не допускается. Договоры, акты и события регистрируются в

журналах в момент присвоения уникального номера. С целью соблюдения хронологии в нумерации записей журналов использование уникальных номеров, полученных в закрытом отчетном месяце, не допускается. Зарегистрированные в журналах проекты, движение документов по которым не зарегистрировано до окончания отчетного месяца, аннулируются при формировании оперативной отчетности за месяц, в котором зарегистрирован проект. Такие договоры признаются несостоявшимися.

Документы по договорам страхования шифруются кодами и шифрами, утвержденными по видам страхования.

Договоры комплексного страхования, относящиеся к нескольким учетным группам, шифруются сложным шифром и для целей учета разделяются на отдельные договоры. Договорам, относящимся к комплексному договору, присваивается общий уникальный номер и уникальный шифр соглашения (аддендума) соответствующего вида страхования. Рекомендуем соглашения (аддендумы), заключаемые в рамках генерального договора (генерального полиса) и в рамках долгосрочных договоров, условия которых ежегодно изменяются, разделять на отдельные учетные записи по журналу, которым присваивается уникальный номер генерального договора (генерального полиса) и соответствующий конкретному соглашению (аддендуму) шифр в зависимости от учетной политики. При поступлении платежа по договору сотрудник, ответственный за получение и признание платежа, обязан обеспечить контроль соответствия поступления начислению и соответствия срока поступления графику платежей по договору, и в случае обнаружения несоответствий предоставить в учетное подразделение документы, корректирующие несоответствие. В документах, подтверждающих

поступление страхового взноса по договорам, предусматривающим рассрочку платежей, необходимо указывать сумму дебиторской задолженности страхователя.

Обращения страхователей, выгодоприобретателей, потерпевших и третьих лиц регистрируются в электронном диспетчерском журнале в момент обращения. Убытки, любым способом заявленные страховщику, регистрируются в электронном журнале учета убытков в тот момент, когда страхователь или его доверенное лицо сообщил страховщику о возникновении убытка. В случае если об убытке заявлено устно, основанием для регистрации заявленного убытка является запись диспетчерского журнала. Рассмотрение убытков производится с учетом срока, установленного правилами страхования для заявления об убытке. В случае если в установленный правилами страхования срок (если он установлен) убыток не подтвержден письменным заявлением страхователя, убыток можно считать заявленным. Учетные документы, предоставляемые для учета убытков должны содержать полный набор сведений, предусмотренных содержанием журнала убытков. Если размер заявленного убытка не установлен, сумма заявленного убытка сообщается как максимально возможная при данном повреждении величина убытка, не превышающая страховую сумму.

Если в период развития убытка выявлено изменение размера ущерба, сумма заявленного убытка должна быть скорректирована дополнительной учетной записью по начислению заявленного убытка в базе данных страхового учета.

Если после урегулирования убытка по нему выявлен дополнительный ущерб, убыток должен быть вновь заявлен по служебной записке эксперта, ответственного за урегулирование убытка, составленной

на основании официального заключения экспертизы, решения страховщика о признании дополнительного ущерба по урегулированному страховому событию, либо на основании решения суда. Регистрация события по дополнительному ущербу производится в том учетном периоде, когда получено сообщение об установлении дополнительного ущерба.

Страховые события, урегулированные на месте аварийными комиссарами или другими организациями, которым страховщик поручил часть своих обязанностей по обслуживанию договоров страхования, регистрируются в журнале убытков на основании записей диспетчерского журнала с суммой заявленного убытка, равной стоимости услуг этой организации, которая в данном случае является расходами по урегулированию убытка.

При возникновении обстоятельств, являющихся основанием для досрочного прекращения договора, сотрудник, ответственный за сопровождение договора, в течение первого рабочего дня, следующего за днем возникновения или выявления такого обстоятельства, обязан обеспечить заключение устраивающего эти обстоятельства дополнительного соглашения либо направить страхователю официальное уведомление о прекращении договора (см. приложение 12.3). Предусмотренное нормативными документами, или правилами страхования, или условиями договора страхования досрочное прекращение договоров с согласия страхователя (в том числе при надлежащем уведомлении страхователя и отсутствии его реакции на это уведомление, что также может считаться его согласием на прекращение договора, если предупреждение об этом в уведомлении содержалось) производится исполнителем, ответственным за сопровождение договора.

Для целей учета операции, произведенной по договору

страхования, в учетных документах указывается: уникальный номер и шифр соглашения, по которому произведена операция; тип произведенной операции, сумма и валюта операции; дата операции, номера и исполнители документов, явившихся

основанием для исполнения операции; лицо, совершившее операцию со стороны контрагента, если оно отличается от контрагента по договору; дополнительные сведения, подлежащие отражению в отчетности.

Для надлежащего ведения учета документы, предоставляемые для учета, должны содержать следующие сведения:

- Шифры правил страхования, на основании которых заключается договор;
- Шифр филиала и подразделения, заключившего договор;
- Данные о страховом представителе, заключившем договор, и пределы его вознаграждения, предусмотренные договором;
- Сумма вознаграждения, подлежащая оплате в пользу страхового представителя за оказанные услуги;
- Сведения о страхователе;
- Сведения об определяющих полномочия и лимиты доверенностях должностных лиц, подписывающих договор от имени страховщика;
- Регистрационные даты договора, предусмотренные журналом учета договоров, с соблюдением хронологической последовательности. Если при заключении договора дата начала (акцепта) или дата окончания страхового периода не определена, в учетных документах отражается информация о том, что дата является открытой. Если регистрационное время даты отличается от 00:00 часов, дата указывается в формате дата-время;
- Валюта договора и общая сумма ответственности по договорам страхования и агентирования, общая ответственность и доля принятой или переданной ответственности – по договорам перестрахования. Отсутствие информации об ответственности допускается только для регистрации генерального договора (генерального полиса), имеющего форму протокола о намерениях. Если по условиям генерального договора (полиса) предполагается выражение ответственности соглашений в разной валюте, по такому договору (полису) в журнале договоров рекомендуется регистрировать под единым уникальным номером условный генеральный договор для каждой из валют, предусмотренных условиями генерального договора;
- Территория покрытия рисков и ограничения страхового покрытия (франшизы, лимиты);
- Перечень и категории рисков, сумма ответственности по каждому риску в валюте договора, если правилами страхования или условиями договора предусмотрено разделение ответственности по рискам;
- Данные об объекте страхования, подлежащие отражению в оперативной, статистической и внутренней отчетности по виду страхования, по которому заключен договор;
- Сроки оплаты взносов (график рассрочки) и сумма каждого взноса в валюте ответственности;
- Данные о наличии или отсутствии дебиторской задолженности страхователя и страхового представителя по оплате премии страховщику;
- По договорам добровольного страхования, подлежащим согласованию с дирекцией или с головной организацией, – дата согласования, разборчивое содержание визы дирекции или головной организации, расшифровка подписи сотрудника, согласовавшего договор. При отсутствии согласования обязательно указание причины, по которой условия договора не согласованы.



Документы для учета

Для учета операций поступления наличных страховых платежей предоставляется экземпляр страховщика квитанции формы А-7, оформленный в соответствии с требованиями нормативных документов (Постановление Правительства РФ №171).

Для учета операций взаимозачета платежей предоставляется составленное по установленной организацией форме заявление страхователя о зачете платежа либо акт зачета встречных требований, с подробной расшифровкой сумм расхода и прихода отдельно по каждой операции.

Для учета безналичных операций предоставляются счет и счет-фактура, акт о выполненных работах, накладная и другие, оформленные по

форме, установленной действующими нормативными актами или внутренними регламентирующими документами учетные документы, содержащие надлежащие обоснования сумм прихода или расхода. Счет-фактура должен содержать полную расшифровку услуг, за которые назначен платеж, и реквизиты платежного поручения, по которым произведена оплата каждой суммы.

Содержание и оформление документов, предоставляемых для учета, должно полностью соответствовать требованиям нормативных актов и внутренних регламентирующих документов и содержать все сведения, подлежащие отражению в учете и необходимые для формирования страховых резервов и отчетности.

Анна Шепель

Деньги в белых халатах

Депутат ЗакСа Санкт-Петербурга, член Комиссии по промышленности, экономике и собственности Игорь Риммер на прошедшем 12 октября «круглом столе» по вопросам ОМС и ДМС заявил, что здравоохранение может стать рынком будущего: «Как только мы на законодательном уровне создадим механизм пользования медицинским полисом и установим, какие услуги и в каком объеме может получить гражданин в рамках системы обязательного медицинского страхования, медицина тут же станет привлекательной для бизнеса».

На «круглом столе» обсуждались планируемые изменения в федеральном законе о медицинском обеспечении граждан. Как известно, в России до сих пор нет специального федерального закона, регулирующего исключительно систему ОМС. Деятельность участников этой системы регулируется сводом приказов Фонда обязательного медицинского страхования, подзаконными актами и частично постановлениями правительства. Последним разработан проект «О государственных гарантиях оказания медицинской по-

мощи», но вопросы остаются. Например, соотношение добровольной и обязательной систем в рамках медицинского страхования. По подсчетам председателя комитета по медицинскому страхованию Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Алексея Кузнецова, сейчас услугами ДМС пользуется около 15% работающего населения города (примерно 300 тыс. человек). Но проблема в том, что страховые компании, занимающиеся добровольным страхованием, пока находятся

вне правового поля, дублируя те виды помощи, которые и так предоставляются в рамках ОМС.

Выступающие сошлись на том, что необходимо прописать конкретные медико-экономические стандарты. «Сегодня, попадая в больницу, человек совершенно не защищен. Он не знает, какие именно медикаменты и процедуры медучреждение обязано предоставить бесплатно, – констатировал г-н Риммер. – Огромные деньги уходят «в халаты», хотя должны проходить через налоги». Регламентация списка предоставляемых по ОМС услуг могла бы оградить граждан от «поборов» в государственных клиниках.

Основная дискуссия развернулась вокруг вопроса о правах на ОМС людей, способных самостоятельно оплачивать медицинские услуги и имеющих полис добровольного страхования. С одной стороны, частные клиники, появившиеся сегодня в секторе ОМС, получают основную сумму за медицинские услуги из Фонда ОМС, а разницу более дорогого тарифа подобных клиник выплачивает страховая компания, чей полис ДМС имеет пациент. Со стороны пациента такая схема вполне логична: он должен претендовать на средства, которые накапливаются вследствие ежемесячных отчислений в Фонд из заработной платы. Но, по словам заместителя председателя Комитета по



здравоохранению администрации Санкт-Петербурга Фариды Кадырова, подобная схема лишает обязательное медицинское страхование средств на лечение малообеспеченных, социально защищаемых граждан. Г-н Кадыров предложил использование схемы, действующей, по его словам, в большинстве развитых стран: «тот, кто способен лечиться за свои деньги, участвует в ОМС только как плательщик, но не как пациент, так как его запросы выше определенного уровня».

Наконец, нужно определить степень необходимости медицинского обслуживания для каждого конкретного пациента. Медицинское страхование начинает действовать при наступлении страхового случая, не включающего, к примеру, изменение по желанию формы носа. С другой стороны, пластика лица может потребоваться вследствие серьезной травмы. Подобная операция не предоставляется в рамках ОМС, даже если является необходимой. В связи с этим стимулирование развития системы добровольного страхования становится первоочередной задачей. Это признали все участники дискуссии. Главное здесь – как можно скорее разработать законодательную базу, а уж финансовые вливания при прозрачных правилах игры ждать себя не заставят.



в Санкт - Петербурге

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

324-0300

■ www.mosinsur.ru ▶





Анастасия Кузнецова

Маршрутка vs. КамАЗ

Маршрутка **врезалась в КамАЗ на 23-м км Мурманского шоссе. От удара маршрутное такси перевернулось и мгновенно загорелось. В результате аварии 58-летняя женщина от полученных травм скончалась в больнице, еще 7 пассажиров такси из 15 находившихся в ней в момент ДТП госпитализированы.**

Владелец маршрутки Ольга Сыроватская пообещала всем пострадавшим компенсацию. Она сообщила, что «Газель» была застрахована. По словам сотрудников ГИБДД, по предварительным данным, виновным в аварии является водитель КамАЗа, который нарушил правила: он повернул налево в том месте, где этот поворот запрещен.

Нерадужные перспективы

Количество аварий с участием маршрутных такси за последний год значительно увеличилось. Ни один питерский день не обходится без ДТП с участием маршруток. Самое страшное, что этот вид автотранспорта, пользующийся неизменным успехом у горожан, перевозит ежедневно десятки тысяч людей. Они-то больше всего и страдают в аварийных ситуаци-

ях. Перевозчики обеспокоены такой ситуацией. Поэтому Ассоциацией перевозчиков пассажиров предложено со следующего года начать страховать жизни пассажиров маршруток и коммерческих автобусов в обязательном порядке. Стало известно, что шесть перевозчиков, у которых есть договор с Комитетом по транспорту, согласны с необходимостью введения обязательного страхования жизни пассажиров.

Страховщики относятся к введению обязательного страхования со скепсисом. Во-первых, обещанные Ассоциацией сроки начала действия маршрутной страховки – январь 2008 года – нереальны. «Дело в том, что для функционирования обязательного страхования необходимо принятие соответствующего закона. Так было с ОСАГО и страхованием на железнодорожном транспорте.

А за 2-3 месяца сформулировать и принять законопроект невозможно, законодатели просто не успеют», – сказали нам в СК «Русский мир». Кроме того, документ об обязательном страховании пассажиров уже пытались принять на местном уровне 4 года назад. Но тогда перевозчики и страховщики не смогли договориться. Может быть, в силу того, что данная страховка является слишком убыточным видом для страховых компаний.

«Никаких препятствий для страхования своих пассажиров у перевозчиков нет, – считает заместитель директора Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхование» Александр Потитов. – Если говорить об удорожании поездки, которое произойдет с добавлением стоимости страхования, то оно останется незамеченным пассажирами. Так, по нашим расчетам, для

вполне адекватных сумм выплат удорожание составит не больше 10 копеек, с учетом статистики происшествий».

Кто хочет – тот делает

Что касается возможности страховщиков повлиять на частоту аварий с участием маршрутных такси, то это вполне вероятно, уверены страховщики. Например, путем установления более высоких тарифов для тех перевозчиков, статистика аварийности которых заметно превышает среднюю. А почему аварийность такая высокая – из-за старого автопарка, непрофессиональных водителей или других причин, – определит перевозчик и примет соответствующие меры.

Пока же практически все крупные компании на рынке пассажирских перевозок страхуют гражданскую ответственность транспортных предприятий на добровольных началах. По словам заместителя генерального директора СОАО «Регион» Вячеслава Шубырева, компания уже в течение девяти лет оформляет договоры по страхованию гражданской ответственности автоперевозчика за причинение вреда жизни, здоровью и имуществу пассажиров. «Хочу обратить внимание, что расходы на страхование по добровольным видам страхования может отнести на себестоимость только в размере 3% от дохода предприятия, в связи с чем и страховая сумма по полису далека от реальной, способной покрыть все возможные затраты на оказание пострадавшим медицинской помощи, – рассказывает Вячеслав Шубырев. – Помимо страхования ответственности перевозчика, нужно помнить, что пострадавшим пассажирам обязаны оказать помощь в рамках программы ОМС, а также, в случае если в ДТП водитель маршрутки является пострадавшей стороной, возмещение ущерба, причиненного пассажирам в результате аварии, компенсируют страховые компании в соответствии с законом об ОСАГО».

Анастасия Сациперова

Консолидация против угонов

Сегодня ни для кого не секрет, что основные проблемы в автостраховании касаются угонов, мошенничества и сговоров, в которые вступают клиенты страховых компаний. Но до сих пор неясно, каким образом их решать. Свое видение ситуации представили эксперты «круглого стола» «Автострахование: проблема угона автотранспорта сегодня», организатором которого выступила группа компаний «АРКАН».



По официальным данным информационного центра ГУВД по Санкт-Петербургу и Ленобласти, в 2006 году на территории города было совершено 8703 кражи автомобилей. В первом полугодии текущего года – 4223 угона. Статистика показывает, что количество угонов явно не уменьшается.

«Этому способствует ряд причин: мошенничество со стороны автовладельцев – оформление полиса ОСАГО задним числом после ДТП, подмена виновника ДТП, страхование и возмещение

ущерба сразу в нескольких страховых компаниях. Согласно статистике Всероссийского союза страховщиков, на рынке страхования в России мошенникам удается получить до 20% от общего числа страховых выплат и 80% страховых мошенничеств приходится на автострахование. Но едва ли не самая крупная доля выплат в автостраховании приходится на возмещение убытков в случае угонов и хищения машин, – рассказал руководитель отдела безопасности и мониторинга ГК

«АРКАН» Алексей Краснощеков. – При этом угонщики активно пользуются ситуацией, связанной с появлением все большего количества автомобилей, халатностью автовладельцев по отношению к своему имуществу, тарифным демпингом страховщиков». В 2006 году ГК «АРКАН» зафиксировала 90 попыток угона автомобилей своих клиентов, в первом полугодии 2007 года – 46.

Среди них были и «удачные», но их немного, поскольку на автомобили премиум-класса

(а популярны среди угонщиков джипы японских производителей, практически все модели Audi, Honda Accord, Mazda, Volkswagen Passat, небезызвестный Porsche Cayenne) покушаются только профессионалы, которые имеют специальные системы для считывания информации. Такие угоны специалисты компании связывают не только с технической «образованностью» угонщиков, но и с невыполнением правил пользователя системы, а также с мошенничеством и сговором. «Нам часто при-

ходится сталкиваться с организованной преступностью, с криминальными сообществами, – комментирует директор по развитию Северо-Западного филиала ГК «АРКАН» Юрий Лобанов. – Есть проблема – увеличение числа угонов и невозможность бороться с ростом технологического преимущества угонщиков, которые работают в команде: один отключает GSM, другой открывает замок, третий считывает метку, а четвертый угоняет машину, а есть еще члены команды, которые разбирают автомобиль на составные части в специальных отстойниках, год ждут, потом собирают, навинчивают номера и продают...»

Заместитель директора СЗРЦ ОСАО «РЕСО-Гарантия» Денис Панов не соглашается с экспертом, заверяя в существовании случаев, не связанных с подготовленным угоном. Он считает, чтобы доказать факт мошенничества, нужно после угона автомобиль найти и показать факт его подготовки к угону. «Ведь бывают ситуации, когда ребенок решил покататься на папиной машине, пока родители отдыхают на даче, – продолжил Денис Панов. – Машина «снялась». Папа вернулся с дачи,

видит, что авто пропало, заявляет об угоне. При этом ребенок по мобильной связи недоступен. Он испугался и бросил машину где-нибудь в лесу. Так какой же это сговор? Поэтому я бы не стал говорить, что все акты угона – это мошенничество». Эксперт также упомянул о такой проблеме, как сговор клиентов с работниками автосалонов, где происходит большое количество сговоров: перепрограммируют ключи, делают



Юрий Лобанов

директор по развитию Северо-Западного филиала ГК «АРКАН»

дубликаты и т. д. Естественно, если противоугонная система ставится сотрудниками салона, а не операторами охранных систем, им очень выгодно совершать подобные вещи. Ведь за Land Cruiser 100 угонщик получит около 30% от стоимости автомобиля.

Пользуясь опытом

Совокупные потери страховых компаний России на угонах и хищениях составляют 1,5 млрд руб. в год. Первой на себе почувствовала эти финансовые потери СК «Ингосстрах», так как доля компании в этих убытках была велика. Тогда-то и начались поиски путей решения столь серьезной проблемы. «Мы посмотрели, как эта проблема решается в других странах, – делится опытом председатель профессиональной Ассоциации противодействия угонам транспортных средств и по совместительству представитель СК «Ингосстрах» Владимир Крючков. – Опыт был необходим, так как автострахование в России – рынок молодой». В результате исследований были выявлены так называемые итальянская, английская и бразильская модели. Так, итальянская была направлена на поиски угнанного автомобиля, а не на его защиту и противодействие. Другая ситуация сложилась в Англии, где самые высокие требования по защите машин от угонов. Это связано с тем, что в 1990-х годах страна стала первой в мире по количеству совершенных автохищений. В результате проблема была поднята на государственном уровне, так как угнанные автомобили обходятся налогоплательщикам в 1 млн 200 тыс. фунтов стерлингов. А такое правительство, которое разбазаривает деньги своих граждан и не принимает никаких мер по защите автомобилей, недостойно того, чтобы руководить страной. Следствием вмешательства властей стало ужесточение законодательства, создание союза страховщиков, на базе которого был учрежден исследовательский центр, изучающий вопрос снижения убыточности страхования. Там и были разработаны критерии такой защиты. Прежде всего, страховщики предъявили их автопроизводителям. Вследствие чего любой автомобиль, который продается в Великобритании, оценивается согласно этим критериям по определенной

шкале и получает некий рейтинг защиты. И покупатель может увидеть, рискован ли автомобиль или не рискован, и сделать соответствующий выбор. Таким образом, английские страховщики повлияли и влияют до сих пор на продажи автомобилей на рынке. Ведь автопроизводители прислушиваются к мнению страховщиков. Потому что человек при покупке считает, сколько он потратит денег не только на автомобиль, но и на страховку, и сколько авто ему обойдется при эксплуатации. И цена страхования достаточно велика в этой совокупности.

Но на этом работа исследовательского центра не закончилась. Оказалось, что с производством машин работать долго и сложно: конструкторские разработки многих моделей заканчиваются за два года до того, как она поступит в продажу. Поэтому все установленные стандартные системы защиты могут уже просто устареть в силу развития рынка и появления новых



Денис Панов

заместитель директора СЗРЦ ОСАО «РЕСО-Гарантия»

технических решений. И здесь началась работа с операторами противоугонных систем. Таким образом, автомобиль получил защиту одновременно на нескольких уровнях, что позволило Англии снизить статистику угонов в несколько раз.

Консолидация сил

Что касается России, то здесь также необходимо выработать модель, функционирование которой позволило бы значительно уменьшить число угоняемых авто. К такому мнению пришли все участники «круглого стола». По словам Владимира Крюčkова, нужно



создать несколько уровней защиты объекта. В этом могла бы содействовать Ассоциация противодействия угонам транспортных средств. Первый посыл ее сводится к тому, чтобы сделать криминальный бизнес более дорогостоящим. Второй посыл, который обозначил председатель Ассоциации, заключается в том, чтобы сделать для потребителя максимально выгодной установку противоугонных систем. «Для решения этого вопроса мы разработали методику оценки эффективности различных устройств, представленных на российском рынке, созданную по аналогии с английской. Таким образом, определяются наиболее рискованные модели, владельцам которых будет предложено застраховать их, но получить за страховку скидку, на которую он сможет установить систему безопасности. Только тогда мы можем с уверенностью рекомендовать клиентам системы». Также страховщики могут использовать технологии мониторинга для снижения рисков по авариям, а, следовательно, и ущербу: при наличии соответствующего оборудования можно видеть, каким образом водитель эксплуатирует свой автомобиль. Ведущий российский оператор услуг безопасности группа компаний «АРКАН» как раз занимается разработкой и



Владимир Крючков
председатель ПАПУТС

производством систем, которые позволяют отслеживать модель поведения автовладельца, скорость движения, стандартные маршруты следования, частоту использования автомобиля и т. п. Такая информация может быть использована для созда-

ния гибкой системы тарифов страхования.

Если человек ездит аккуратно, не нарушая правила, использует автомобиль в определенные промежутки времени, например только по выходным, ему страховка обойдется дешевле. При этом Владимир Крючков отметил, что только противоугонные системы – не панацея от угонов. Ведь самих средств не так уж и много, есть некий набор определенных технологий, ноу-хау, по которым работают операторы, и из них нужно смоделировать оригинальные комплекты, которые мы могли бы рекомендовать своим клиентам.

В целом, в рамках Ассоциации возможно создание площадки для обмена информацией со стороны страховщиков, операторов, правоохранительных органов, законодательских сил. В результате могла бы быть сформирована единая общая база данных, которая позволила бы бороться с мошенниками.

По словам Дениса Панова, действия всех заинтересованных

сторон должны быть направлены на выработку системы мероприятий, обеспечивающих противодействие на всех



Евгений Константинов
директор Санкт-Петербургского филиала «РК-Гарант»

этапах угона. «Проблема не в том, что страховщики предъявляют низкие требования для страхования, просто все мы занимаемся бизнесом, и чем больше мы страхуем, тем больше прибыль, – отметил Денис Панов. – Если одновременно мы скажем своим страхователям, что автомобиль не страхуется ни при каких условиях, это будет хорошо, а когда один страховщик требует наличие противоугонных систем, а другой принимает авто на страхование при их отсутствии, то от этого

хорошо только угонщикам. Было бы здорово, если бы Ассоциация сумела сделать так, чтобы страховщики работали по единым требованиям с определенной периодичностью их корректировки».

«Действительно, угон – это бизнес, угонщики работают по одной технологической цепочке, которую нам только совместными усилиями можно разрушить, предотвратить те этапы, из которых складывается угон как таковой. Поодиночке ни у операторов, ни у страховщиков ничего не получится», – согласился директор Санкт-Петербургского филиала «РК-Гарант» Евгений Константинов.

Все эти проблемы, уверены эксперты, можно решить только путем консолидации усилий всех заинтересованных в противодействии угонам сторон, создав команду единомышленников и разработав эффективные алгоритмы противодействия на каждом этапе подготовки к угону, а также взаимодействия с правоохранительными органами.



Забутые истины

Российские граждане забыли, как правильно заботиться о сохранности своих загородных домов и дач. 15 лет назад еще советские страховые компании проводили просветительскую работу с населением. Статистика МЧС, МВД и Росгидромета свидетельствует о том, что пожары, наводнения и кражи наносят ежегодный ущерб владельцам загородной недвижимости в 60 млрд руб. А страховой защитой своих дач и коттеджей пользуется только треть населения.



На редкой из дач установлена охранная и противопожарная система (ОПС), что также увеличивает число неприятностей, которые ожидают владельцев загородных домов зимой. Эти оценки озвучили эксперты за «круглым столом», организованным коммуникационным агентством Shadursky Promotion.

Прожектор страхования

По мнению представителя МЧС, начальника нормативно-технического отдела Главного

управления Госпожарнадзора Олега Сушкова, необходимо возобновить существовавшую в советское время и переходный период просветительскую работу с населением, объяснив принцип работы страховой защиты и доказав полезность установки противопожарных и охранных систем.

Окончание сезона отпусков и смена жаркой летней погоды на предвещающий зиму осенний холод превращает все недавно оживленные дачные садоводства и отдельные коттеджные поселки в «мертвые города».

Что будет происходить там до наступления весны, когда владельцы снова приедут



Олег Сушков

начальник нормативно-технического отдела Главного управления Госпожарнадзора

отдыхать в свои владения на природе, спрогнозировать практически невозможно. Сложно объяснить, почему люди не стремятся обезопасить свои дома и имущество от воровства и вандализма, как не боятся весенних паводков, дождя, града, иных стихийных бедствий и пожаров? А ведь от всего этого можно защититься. С помощью охраны и страховки.

В 1992-1993 годах, по рассказу Олега Сушкова, велась активная работа Госпожарнадзора и страховых организаций: совместные рейды с разъяснениями по обеспечению пожарной безопасности (ПБ), защите от возможных последствий пожаров. В этот период количество пожаров резко

снизилось. Если сейчас их около 1800 в год, то тогда произошло менее 1200 пожаров. По мнению специалистов МЧС, нужно возобновить полезную практику ушедших лет.

Страшно, аж жуть...

Не радует и статистика ущерба от природных явлений. Так, начальник Гидрометеоцентра Санкт-Петербурга Надежда Щербакова отмечает, что за последние 5 лет количество опасных природных явлений увеличилось в 1,5 раза. Естественно, по оценкам Росгидромета, пропорционально этому увеличился и ущерб от них.



Надежда Щербакова

начальник Гидрометеоцентра Санкт-Петербурга

«Строения в удаленных районах зачастую страдают от противоправных действий третьих лиц, которые выламывают не только двери, но даже и стены», – делится ста-

В России, по статистике МВД, ежедневно происходит более 700 краж, то есть каждые 2 минуты кого-то обворовывают. Также ежедневно, по данным МЧС, случается около 700 пожаров. Только пожары приносят до 17 млн руб. ущерба ежедневно. Причинами пожаров становятся 40 взрывов газа в день. Около 23 тыс. раз в день в нашей стране случаются заливы. К ним приводят аварии систем водоснабжения, отопления и канализации, прорывы труб или незакрытые краны. В итоге, один раз в 2-3 года залив происходит либо у вас, либо у соседей.

Стихийные бедствия в России также не редкость. Так, в 2005 году было зарегистрировано рекордное количество стихийных бедствий – 361 явление, по данным Росгидромета. Из них свыше 50% приходится на наводнения, а 36% – на ураганы, шквалы, смерчи, сильный ветер. Годовой ущерб пострадавших от причуд природы составил около 60 млрд руб.

Только в Ленинградской области, по данным МЧС, материальный ущерб от пожаров огромен. И статистика растет, так как пожарных физически не хватает: почти на 2,5 тыс. садоводств приходится всего 170 добровольных пожарных формирований на территории Ленобласти. Вывод МЧС неутешителен: люди на территории садоводств и некоммерческих партнерств не защищены никем.

тистическими наблюдениями ведущий специалист центра страхования имущества СК «Русский мир» Александр Соколов.

«Именно в «глуши», где установить систему безопасности бывает практически невозможно, наиболее верный способ защитить свои имущественные инте-



Александр Соколов
ведущий специалист центра страхования имущества СК «Русский мир»

рессы – страхование», – считает г-н Соколов. Установка охранной и пожарной сигнализации по-

могает в борьбе с проблемами, но не снимает ее.

«Охранно-пожарная сигнализация (ОПС) эффективна, – считает заместитель директора СК «Селена» Юлия Николаева. – Но она требует вдумчивого выбора и учета многих факторов: температурный режим, зона покрытия, выбор оператора связи и др.». Кроме того, хоть ОПС является средством защиты от человеческого фактора и защищает весь комплекс имущества в целом, но абонентское обслуживание ОПС за год обходится дороже, чем страховка.

Богатые тоже платят

Богатые владельцы домов, по словам представителя Всероссийского союза страховщиков на Северо-Западе Петра Щербакова, разумно не экономят на всех системах защиты дома. Статистика МЧС доказывает это,

так как только 0,5% пожаров происходит в оборудованных коттеджах. Горит же, в основном, старое, ветхое, давно эксплуатирующееся жилье.



Петр Щербаков
представитель ВСС в СЗФО

Установить в коттедже площадью 250-300 кв. м противопожарную сигнализацию стоит 10-15 тыс. руб., а приобретение 1-3 огнетушителей – около 1,5 тыс. руб.

Если строение недорогое, то страховой тариф колеблется в среднем от 0,6% до 1%. А богатые платят еще меньше.

«Стоимость страховки особняка иногда в 4 раза ниже обычного тарифа, так как это объект совершенно другого уровня риска. Страхование такого объекта сопоставимо со страхованием бизнес-центра, потому что он обеспечен всеми средствами охраны и к его владельцу нет вопросов по пожарной безопасности», – делится опытом специалист из СК «Русский мир».

Хотя, по словам представителя ВСС, есть и очень высокие тарифы, которые даже страшно называть. Например, 15% от загородного дома. Но и они имеют своего покупателя.

Всегда надо страховать на полную стоимость. Иначе, «недостраховав» дом, вы можете недополучить деньги, а потом бесосновательно будете винить страховую компанию в своих промахах.

Е Ж Е Д Н Е В Н А Я И Н Т Е Р Н Е Т - Г А З Е Т А

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ СЕГОДНЯ

КАЧЕСТВЕННАЯ ИНФОРМАЦИЯ КАЧЕСТВЕННАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



+7 (812) 572-1141
gazeta@hutorov.net

X ХУТОВНЕТ
HUTOROV.NET

Тариф всегда высчитывается от страховой суммы, то есть от той суммы, в которую вы оценили размер ущерба на случай, если на месте того, что вы застраховали, останутся только «рожки да ножки». «Соответственно, если страхователь заплатит в 10 раз меньше, то и на выходе получит в десять раз меньшую выплату, – делится представитель СК «Селена» Юлия Николаева. – Чаще всего людей эти объяснения «отрезвляют».

Хотя, как справедливо отмечает Александр Соколов, в данном случае все зависит от материального достатка гражданина.

Дешевле, не значит – хуже

Стоимость страхования – это всего лишь один из критериев при принятии решения о страховании. Не менее важны те

подходите к этому вопросу, тем дешевле вам обойдется страховой продукт.

«Мы сейчас страхуем несколько очень дорогих домов, изготовленных из бревен с противопожарной пропиткой. Клиенты показали нам документы. Конечно, мы им дали существенную скидку. Тем более что там есть и система пожаротушения, и видеонаблюдение и т. п.», – рассказывает о практике страховой компании «Селена» Юлия Николаева.

Однако, в большинстве случаев, если специально не указать на это страховой компании, то она не проверяет сертификаты на те материалы, которые использованы при строительстве, и соответствующую строительную документацию. Тем не менее представитель МЧС Олег Сушков отмечает, что это очень важно при страховании.

стоят значительно дешевле, поэтому к сильному удорожанию договора не приводят. Если же объем увеличивается, то это может оказаться еще и выгоднее», – разъясняет Александр Соколов.

Долгострой

Если ваш дом еще не достроен, а впереди зима – не беда. Сигнализацию тут на дверь не поставишь, если есть только фундамент, а вот страхование спасет вас от расхитителей и вандалов.

Правда, в случае страхования незавершенного загородного строения от вас потребуют произвести работы по консервации – чтобы были хотя бы забиты дверные проемы.

При страховании объекта во время осуществления строительных работ по этому техническому риску есть свои



Александр Агапитов

генеральный директор
ООО «Кредитный
и Финансовый
Консультант – Страхование»

Если, не дай бог, события на участке вашего дома стали причиной ущерба жизни или имуществу соседей, то это случай, когда вы по закону несете гражданскую ответственность, расплачиваясь за случившееся из своего кармана. Но эти расходы также можно переложить на плечи страховщиков.

Страхование гражданской ответственности обычно также идет в дополнение к основному договору страхования дома. Как отдельный продукт продается довольно тяжело, несмотря на то что стоит он копейки.

Если человек страхует только одну ответственность, то это может стать поводом для страховой компании задуматься: почему человек страхует ответственность отдельно?



статистика МЧС, МВД и Росгидромета заставляет серьезнее отнестись к страхованию загородных владений, какого бы размера и качества они ни были

страховые риски, которые вы выбираете. Если ваше строение находится в голом поле, то нет необходимости страховать его от падения деревьев или от проникновения воды из соседних жилых помещений. За счет этого вы можете удешевить свою страховку.



Юлия Николаева
заместитель директора
СК «Селена»

То же самое касается выбора франшизы. Если вы готовы взять какую-то часть по возмещению ущерба на себя, то это также снизит стоимость вашей страховки. Чем вдумчивее вы

Он приводит такой пример. Есть два одинаковых здания. Но в одном применяется негорючий кровельный материал, в другом – легковоспламеняющийся. Одно из зданий сгорит полностью через 15 минут, а другое – через 2-2,5 часа, причем не полностью, поскольку пожарные уже приедут, потушат, а выгорит лишь его небольшая часть.

Пока же неведением страховщиков пользуются те, кто живут мошенничеством от страховых выплат.

«Строения вокруг или рядом с домом – бани, гаражи, пристройки и пр. – это все может быть застраховано одним договором. В договоре может быть предусмотрено наличие сразу 2-3 хозяйственных ограждений, ландшафтных изысков, альпийских горок и пр. Основная стоимостная характеристика принадлежит дому как самому дорогому строению. Остальные строения

требования: наличие договора подряда, наличие лицензии у подрядчика и всех субподрядчиков, наличие сметы, графиков выполнения работ. Такое количество требований приводит к тому, что соответствовать им могут далеко не все «строющиеся» в данный момент граждане.

Александр Соколов предлагает владельцам загородной недвижимости реанимировать и поставить на коммерческие рельсы просветительскую работу. Пока же понимания того, что страхование спасает собственников от лишних проблем, нет. «С одной стороны, страховая компания заинтересована в том, чтобы у нее было как можно больше клиентов. С другой – мы объективно понимаем, что добраться до глубинки тяжело. Если бы в старых дачных кооперативах нашлись инициативные люди и предложили соседям за-

страховаться «массой» – они бы тем самым, во-первых, смогли бы удешевить такое страхование для каждого собственника, а во-вторых, заработали бы пусть небольшие средства за счет своей предпринимательской энергии», – резюмирует представитель СК «Русский мир».

Обездоленные

Обманутые дольщики Петербурга развернули палаточный городок. Инициатива принадлежит потенциальным жителям дома №28 по Коломяжскому проспекту. Цель акции – добиться внимания властей и приема у губернатора Валентины Матвиенко. В пикетировании приняли участие дольщики и других объектов. В ходе акции пострадавшие собирали подписи под посланием к президенту.



Обманутые покупатели дома на Коломяжском – далеко не первый случай в Петербурге. Количество недобросовестных застройщиков растет из года в год. Чтобы избежать подобных проблем, эксперты советуют страховать купленное жилье на стадии строительства.

На рынке страхования дольщиков сейчас работает всего несколько страховщиков.

По словам генерального директора Первой страховой компании в Санкт-Петербурге Валентина Смышляева, в связи со сложившейся ситуацией все застройщики детально проверяются юридической службой и службой безопасности страховщика, но именно в силу дороговизны и сложности таких проверок, которые порой длятся до двух месяцев, клиенту с улицы

сложно застраховаться по еще непроверенному застройщику. У покупателя квартиры, в свою очередь, возникает искушение ограничиться проведенной страховщиком проверкой и не тратить деньги на страхование, надеясь, что, раз страховщик согласен страховать, – риска нет. Ошибочность такого довода доказана наличием страховых выплат.

Заключая договор страхования финансовых рисков при долевым строительстве, клиент может обезопасить себя от таких рисков, как банкротство, ликвидация застройщика, прекращение строительства, несдача объекта в срок, стихийные бедствия, непригодность жилья для проживания.

Стоимость полиса по страхованию зависит от суммы средств, внесенных дольщиком по договору долевого строительства. Тариф колеблется от 1,7% до 4%. Например, если сумма по договору составляет \$250 тыс., то полис обойдется дольщику в \$1200-1500 в год. При этом страховка действует на все время строительства по договору плюс срок ожидания, устанавливаемый страховщиком.

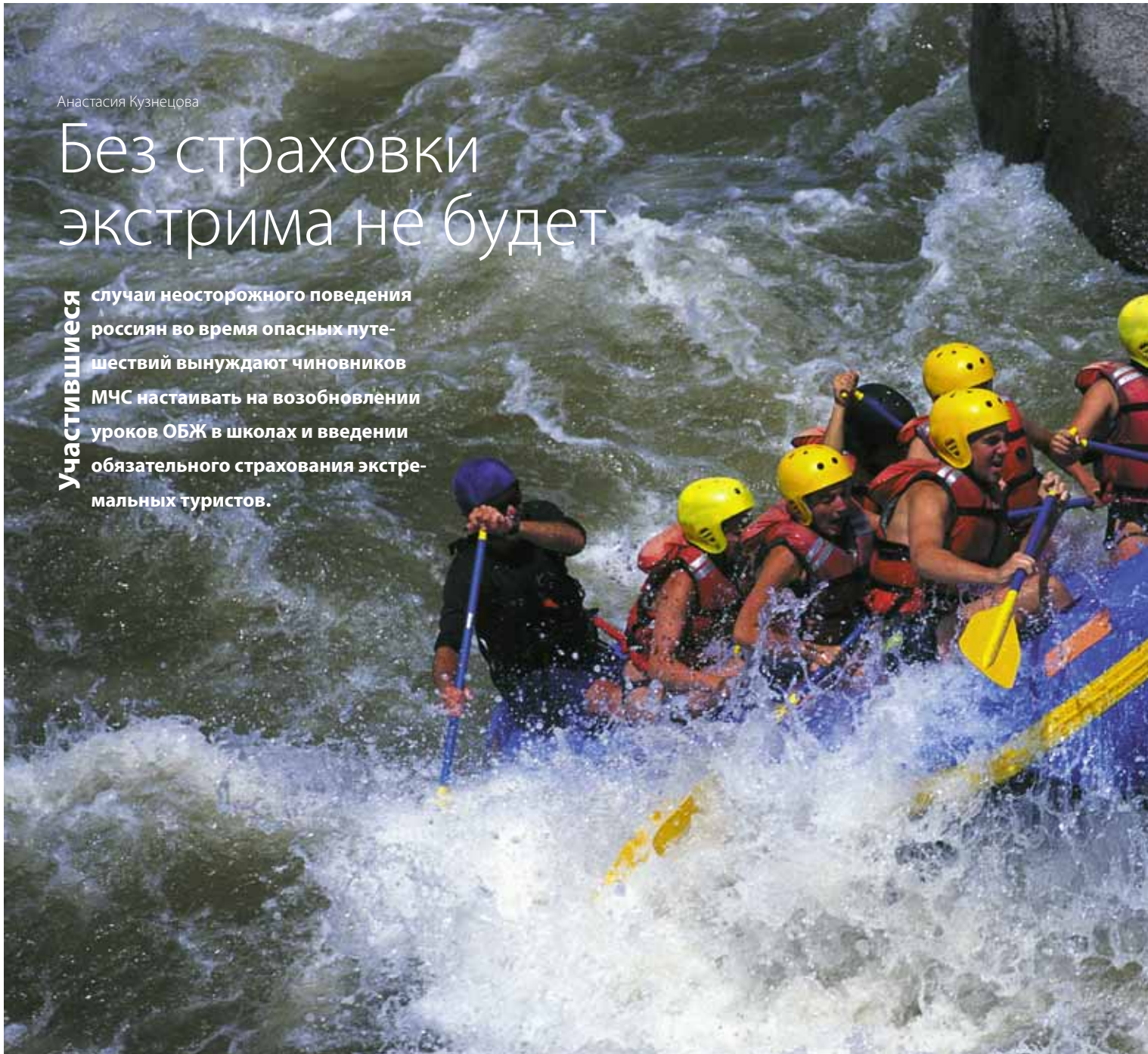
«Страховые выплаты производятся в размере, предусмотренном решением суда, но в сумме не большей, чем дольщик внес при заключении договора долевого строительства, – продолжает Валентин Смышляев. – Например, при банкротстве застройщика дольщик получает все деньги, которые он принес недобросовестной строительной компании. При том количестве обманутых дольщиков, которых мы видим каждый день с экранов телевизоров, страхование долевого строительства становится чуть ли не единственным средством возврата финансовых вложений».



Анастасия Кузнецова

Без страховки экстрима не будет

Участившиеся случаи неосторожного поведения россиян во время опасных путешествий вынуждают чиновников МЧС настаивать на возобновлении уроков ОБЖ в школах и введении обязательного страхования экстремальных туристов.



Напомним, шестеро российских спортсменов под руководством Сергея Черника с 22 августа по 2 сентября планировали осуществить

спортивный сплав по горной реке Юлунгкэш в Китае. 2 сентября они не вышли на связь и не появились в условленном месте. Поиски спортсменов продолжались три недели. Российские и китайские спасатели 21 сентября нашли Александра Зверева на берегу реки, где он все это время выживал в тяжелейших условиях. В тот же день был обнаружен Андрей Паутов. Тела трех погибших отправлены на родину. Судьба еще одного рафтера до сих пор остается неизвестной.

Спасательная операция российских спортсменов в Китае обошлась России в \$250 тыс. По словам заместителя директора Департамента оперативного управления МЧС Андрея Легошина, из них авиационные расходы составили \$120 тыс., расходы на связь, проживание и на другие нужды спасателей составили еще около \$130 тыс. При этом он заметил, что расходы китайских спасателей, которые задействованы в поиске пропавших около 8 тыс. человек, были значительно больше. Только китайские вертолеты, по его словам, налетали 86 часов, и каждый час может быть оценен в \$1,5 тыс.

Экстремальные путешественники, по мнению Андрея Легошина, «должны выходить на маршрут подготовленными. У людей должна быть соответствующая квалификация и снаряжение, в том числе обязательно средства связи. Кроме того, экстремальный отдых надо страховать, так как наличие страховки ускорит проведение спасательной операции». Он отметил, что именно отсутствие средств связи и страховки, гарантирующей возмещение расходов на поисковую операцию, осложнило поиски людей в Китае. Других мер, например законодательных, МЧС пока предложить не может.





Не забыть про Новый год

Московская страховая компания компенсировала убытки туристам, пострадавшим в связи с неисполнением петербургским туроператором «Алеа» обязательств по договору о реализации туристского продукта.

В течение полутора месяцев в МСК поступило 27 заявлений, в том числе 20 от физических лиц и 7 от юридических лиц на общую сумму свыше 1,6 млн руб. Все туристы, представившие подлинники документов о нанесенном им ущербе, получили деньги в Санкт-Петербургском филиале МСК.

Напомним, что туроператор «Алеа» стал первой компанией, исчезнувшей с туристического рынка после вступления в силу Федерального закона №132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».

Московская страховая компания, в которой была застрахована профессиональная ответственность туроператора, первой из страховщиков столкнулась с противоречиями между Гражданским кодексом РФ и новым законом. Несмотря на то что у компании было немало законных оснований отказать в выплатах, руководство МСК приняло ре-

шение компенсировать ущерб пострадавшим туристам.

В МСК постарались максимально облегчить процедуру получения денег: упростили сбор документов и ускорили организацию выплат. «Мы по возможности лояльно подошли к процедуре получения компенсаций, люди ведь и так пострадали – лишились запланированного отпуска, так что не хотелось добавлять им огорчений бюрократическими проволочками», – говорит заместитель директора департамента урегулирования убытков Московской страховой компании Василий Попов.

Московская страховая компания продолжает принимать заявления от пострадавших. «Мы не исключаем возможности, что некоторые туристы приобрели в «Алеа» путевки на Новый год», – продолжает Василий Попов. Поэтому МСК зарезервировала на страховые выплаты 5 млн руб.

Многие представители страхового бизнеса готовы к введению обязательного страхования экстремалов-путешественников. Так, в СК «КЛАСС» отметили, что в компании накоплен богатый опыт в области страхования путешественников вообще и данного вида страхования в частности. В универсальную программу страхования туристов могут быть внесены любые дополнительные риски, которые подразумевают активный и экстремальный отдых. Другой вопрос, как быть с теми же самыми грибниками, путешествие которых в силу

природных условий может оказаться экстремальным. Ведь никто страховать перед тем как идти в лес, не будет.

При этом у страховщиков нет опасений, что данный вид страхования может стать убыточным, получив статус обязательного. При оформлении полисов для туристов – любителей активного зимнего отдыха, приверженцев активного отдыха на море, а также поклонников экстремального отдыха, такого как дайвинг, альпинизм, парашютный спорт и пр., взимаются различные повышающие коэффициенты.





Евгения Максимова

Приключения контейнера. Эпизод 8

Продолжение. Начало в №8 (18).

Станция, на которой застрял контейнер, была довольно пустынной. Изредка появлявшиеся люди спешили быстрее добраться до своей цели, на платформах и в их окрестностях никто особо не задерживался. Но когда сгустились сумерки, все изменилось. Захрустел гравий под чьими-то осторожными шагами, донесся тихий разговор.

Конечно, для некоторых людей задержка нескольких бесхозных вагонов не могла остаться незамеченной. Крадучись, приближались они к контейнерам, надеясь чем-нибудь поживиться. Мелькнул свет карманного фонарика, мгновенно выхватив из темноты

яркий бок соседнего с MINU контейнера. Он был почти блестящим, недавно сошедшим с конвейера. Дожди, ветер и время еще не успели стереть новенькую краску с его боков. Рядом с MINU, побывавшим не в одной передряге, этот контейнер казался просто большим новогодним подарком.

Естественно, это ничего не говорило о его содержимом. Но пришедшие в ожидании легкой добычи люди не пользовались в своих рассуждениях логикой. Казалось, что в таком красивом блестящем контейнере обязательно должно оказаться что-то невероятно ценное, хотя как бы тогда мог такой ценный груз так легко затеряться? Не раздумыва-

вая об этом, люди забрались на платформу и попытались вскрыть контейнер.

Натужно заскрежетал металл, неохотно поддаваясь давлению пронырливого человека. Второй подсвечивал ему фонариком, а третий стоял на страже. Но на станции все было тихо. В это время не было уже ни одного желающего куда-либо отправиться на поезде. Только зловеще завывал ветер, гоняя по опустевшей платформе мятые пластиковые стаканчики. Человек приложил еще несколько невероятных усилий, воспользовался помощью второго, и наконец-то им удалось открыть контейнер. Створки разошлись с протяжным скрипом.

И тут искателей легкой наживы постигло огромное разочарование. Контейнер был пуст! Совершенно, абсолютно пуст! Фонарик осветил пустые углы, гладкий потолок и чистый пол, по которому явно еще ни разу не ходили. Как такое могло случиться? Невероятно, но из неисчислимого множества контейнеров, бесконечно перемещающихся по железнодорожным путям, люди умудрились нарваться на чуть ли не единственный в округе пустой контейнер!

Первое разочарование сменилось раздражением. Человек, взломавший замки, злобно плюнул на чистый

пол и прыгнул на железнодорожную насыпь. Двое других тенью последовали за ним. Он начал высматривать следующий объект, и взгляд его остановился на MINU. Конечно, надежная система запирала контейнер, но через какое-то время люди все равно добрались бы до «начинки». Они не успели.

Послышался истеричный лай собаки, кто-то быстро приближался к станции. Не желая испытывать судьбу, люди тихо растворились в темноте за вагонами. Владельцу груза, помещенного в MINU, повезло. Грабители, конечно, собирались вернуться. Но в ту же ночь им этого сделать так и не удалось. А днем контейнер был уже прикреплен к какому-то гигантскому составу, чтобы отправиться в дальнейшее путешествие по стране.

Экономному владельцу груза пришлось-таки раскошелиться на розыск контейнера. Это только кажется, что на такой огромной территории и с таким диким количеством железнодорожных путей невозможно все контролировать. Современные системы слежения позволяют, к счастью, регистрировать практически все проходящие составы, так что время поиска не было слишком долгим.

Снова на стыках стучали под колесами рельсы. Проносились мимо дома, полустанки, длинные ряды тополей. Теперь уж контейнер двигался напрямик к намеченной цели и не должен был потеряться. Получатель груза ждал его в нетерпении, а отправитель устало, но успокоенно сидел в кресле, приходя в себя после бурных волнений и хлопот, связанных с поисками пропавшего добра. И все были довольны.

Зачастую перевозимый груз страхуется. Однако наличие страховки не гарантирует получение возмещения при несохранности перевозимого груза. Чаще всего причиной отказа страховых компаний от возмещения ущерба являются действия самого грузополучателя. При наступлении страхового случая грузополучатель должен:

1. Уведомить экспедитора о страховом случае до начала разгрузки/работы аварийной комиссии, если разгрузка начата – приостановить. Ждать инструкций экспедитора.
2. Предоставить экспедитору максимально полную информацию о времени, месте и обстоятельствах страхового случая, о местонахождении груза, характере обнаруженных повреждений, состоянии разгрузки, сообщить контактные телефоны грузополучателя и приемщиков груза.
3. Сохранить весь поврежденный и неповрежденный груз в том виде, в каком он оказался после страхового случая, до прибытия представителя страховщика или получения инструкций экспедитора.

Экспедитор в свою очередь направляет извещение о предполагаемом страховом случае страховщику. Страховщик привлекает свою сюрвейерскую организацию или представителя для осмотра груза и определения причин повреждения или предлагает получателю самостоятельно пригласить представителя ТПП для составления акта осмотра.

Таким образом, надо позаботиться о сборе максимально возможного количества документов от соответствующих компетентных органов – милиции, государственного пожарного надзора, таможни, следственных органов и т. п.

Если перевозка выполнялась железнодорожным транспортом, то в обязательном порядке требуется предоставление коммерческого акта.

лиц. № 2905 77 от 28.02.2006 г. РЕКЛАМА

Страхование по всем правилам

Санкт-Петербург, ул. Ленсовета, 88, приемная 382-66-00, отдел страхования 382-65-98, отдел урегулирования убытков 382-65-96
 Доп. офис, ул. Благодатная, 43, тел./факс: 388-67-79, 373-46-26
 E-mail: spb@rkgarant.ru, www.rkgarant.ru

РК • ГАРАНТ
страховая компания



Время – вперед!

Легендарный диктор Игорь Кириллов отметил свой 75-ый день рождения. На протяжении многих лет он являлся лицом всего советского и российского телевидения, более 30 лет был бессменным ведущим программы «Время».

В юбилей Игорь Кириллов получил подарки, среди которых была именная пенсия от Страховой Группы «Россия». Церемония вручения прошла в центральном офисе страховщика. Знаменитый диктор получил специальный именной пенсионный полис, стилизованный под полис дореволю-

ционного Страхового общества «Россия», который был вручен ему в рамках некоммерческой программы «Россия всегда с тобой». Подобные пожизненные пенсии получают всего десять выдающихся представителей отечественной культуры, науки и спорта, вошедших в пенсионный возраст. Размер

пенсий будет варьироваться в зависимости от возраста участника Программы и значительно превысит размер пенсии, начисляемой в рамках государственной системы пенсионного обеспечения.

Целевая программа «Россия всегда с тобой» на данный момент не имеет аналогов в

современной российской страховой практике. Проявленные «Россией» внимание и забота к людям, заложившим основы тех ценностей, которыми наше общество живет и сегодня – это не только исполнение общественного долга, но и реальный пример социальной ответственности бизнеса.

РЕКЛАМА



Агентство Массовой Информации «МИРЖ» – структура, выпускающая информационные продукты и занимающаяся организацией и проведением специализированных мероприятий, социальных программ и акций, PR – акций.

Деятельность нашего Агентства базируется на многолетнем опыте успешной работы на информационном рынке. Агентство Массовой Информации «МИРЖ» – это прежде всего сплоченный высокопрофессиональный творческий коллектив. В команде АМИ «МИРЖ» трудятся журналисты, маркетологи,

художники, экономисты, страховщики, врачи, юристы – каждый человек по своему уникален и одновременно является гармоничной составляющей единого целого нашей команды.

Эффективная команда – это 99% успеха любого предприятия. Именно потому все проекты Агентства Массовой Информации «МИРЖ» – качественные, эффективны и жизнеспособны. С нами сотрудничают лучшие российские и зарубежные компании – лидеры в своих отраслях.

Агентство Массовой Информации «МИРЖ» ведет активную информационную деятельность по сбору, изучению и распространению информации развития страхового рынка РФ для специалистов и широкой аудитории.

На сегодняшний день проделана значительная работа по исследованиям проблематики страхового рынка и мониторингу общественного мнения. Разработан и реализуется комплекс проектов, направленных на развитие культуры российского страхования, популяризацию страховых услуг и обеспечение конструктивного диалога между государственными структурами, страховым сообществом, смежными секторами и потребителями страховых услуг.

По оценкам результатов профессиональной деятельности в сфере страхования АМИ «МИРЖ» вошло в число ведущих информационных структур, влияющих на формирование информационной платформы страхового рынка России.

Поиск эффективных методов для создания такой платформы входит в цели и задачи деятельности Агентства Массовой Информации «МИРЖ».

АМИ «МИРЖ» – это связующая нить между участниками рынка и конечным потребителем.

Готовится к выходу очередной выпуск печатного издания «Страхование По...»

Агентство массовой информации «МИРЖ»
Тел. +7 (495) 388-0545, e-mail: news@mirj.ru
www.mirj.ru





Анастасия Кузнецова

Хождение во власть

Украинская избирательная гонка обернулась тем, что одна из политических партий обратилась в страховую компанию с просьбой застраховать ее от поражения на предстоящих парламентских выборах. В России, кстати, также нашлись бы желающие защитить себя от провала. Что если победы не будет? На избирательную кампанию затрачено много сил и денег, и каждому претенденту хотелось бы возместить если не моральные, то хотя бы материальные средства.

Хорошо это или плохо, только действующее законодательство не разрешает страховщикам этого делать. По словам заместителя генерального директора САК «Энергогарант» Антона Легчилина, данное страхование невозможно, и об этом гласят статья 4 Закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и статьи 929-934, части второй Гражданского Кодекса РФ. Так, в законодательстве сказано, что под отраслями (подотраслями, видами) страхования подразумевают имущественное, а также личное страхование. «По договору имущественного страхования могут быть, в частности, застрахованы такие имущественные интересы, как риск утраты (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества (статья 930); риск ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, а в случаях,

предусмотренных законом, также ответственности по договорам – риск гражданской ответственности (статьи 931 и 932); риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов – предпринимательский риск (статья 933)».

Еще одним видом страхования может быть и личное, которое включает такие риски, как страхование жизни (накопительное), от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование.

«Поэтому страхование партий-кандидатов на выборах не подпадает ни под одно определение, так как проигрыш не является имущественным ущербом (ущерб, причиненный автомобилю, строению и т. п.); не является фактом причине-

ния вреда жизни и здоровью человека; не является предпринимательским риском в связи с тем, что участие в выборах



Антон Легчилин

заместитель генерального директора САК «Энергогарант»

не является деятельностью, связанной с систематическим получением прибыли (краткое определение предпринимательства), – комментирует Антон Легчилин. – В нашем случае подобное страхование не будет считаться и финансовым риском, который предполагает защиту на случай возникновения дополнительных, непредвиденных расходов в связи с рисками в результате хозяйственной

деятельности. Ведь понятно, что дополнительные расходы по выборной гонке будут считаны (существует программа, смета расходов, отслеживается ход их выполнения)».

Напомним, что статья 928 ГК РФ запрещает «страхование убытков от участия в играх, лотереях и пари», а выборы – это своего рода и есть лотерея или игровая ситуация, в результате которой обязательно кто-то победит.

Что касается ущерба, то измерить его, по мнению страховщиков, невозможно. «Можно посчитать только расходы, которые политик произвел в процессе выборов, приблизительно потерянную зарплату, – уверен Антон Легчилин. – А блага, которые приобретает политик, на каждом уровне свои и измеряются не только и не столько деньгами, сколько размахом власти, окружением, связями и возможностью влиять на экономические и социальные процессы в регионе».

С ПОЛИСОМ «ПО ЖИЗНИ»

Страхование жизни, по прогнозам экспертов, медленно, но верно завоевывает сердца россиян. Все больше людей в стране понимают, что страхование жизни – реальная и эффективная защита себя и своей семьи от различных коллизий, которые преподносит сама жизнь. Все слышали, но немногие знают и понимают, что представляет собой этот относительно новый для нас вид страхования.

Существуют различные варианты страхования жизни. Самые распространенные на сегодня – накопительное, страхование жизни от несчастного случая и смешанное.

Если в накопительном и страховании от несчастного случая все более-менее понятно, то о смешанном известно пока мало. А это, в принципе, та же самая накопительная программа, для людей всех возрастов. То есть вы можете обеспечить себе достойную пенсию, накопить деньги на что-то сверхценное (квартиру, например), обеспечить светлое будущее для своих детей, если позаботитесь об этом как можно раньше. Если с вами, не дай бог, что-то случилось, ту сумму, которая оговорена со страховщиком, получит ваша семья. Во всем мире таким видом страхования пользуются уже давно. Да и в России оно имеет неплохие показатели. По словам управляющего директора компании «Ренессанс Life» Олега Киселева, анализ портфеля страховщика показал, что наибольшей популярностью пользуются программы смешанного страхования, сочетающие преимущества рискованного и накопительного страхования. «Клиент приобретает по «оптовой цене» и страховую защиту, и возможность инвестировать свои сбережения в консервативные инструменты», – уверен Олег Киселев.

Многие эксперты полагают, что такое страхование является хорошим аналогом (и даже

лучше) добровольного пенсионного страхования. Но и обходится оно дороже.

Как платить

Как правило, страховые компании предлагают вносить страховые взносы либо раз в год, либо раз в квартал. Если клиент имеет возможность заплатить страховую премию одновременно, пожалуйста, страховщик с радостью примет и этот вариант. Но не рассчитывайте на помесечную оплату жизни – страховых компаний, которые возьмутся за это – большая редкость.

И не забудьте, прежде чем назначить компании страховую сумму, определиться с размером страховой выплаты. Рассчитайте свой ежемесячный доход таким образом, чтобы на вам было на что жить. Эксперты советуют оставить на жительство, например, в Санкт-Петербурге не менее 10 тыс. рублей (естественно, эта сумма должна корректироваться по региональному принципу).

При этом, чем больше вы хотите вложить в себя, тем строже будет к вам страховщик, поэтому стоит запастись терпением и подготовиться к серьезному обследованию. Например, при страховании на 500 тыс. рублей одного медицинского заключения из поликлиники будет недостаточно – страховщик потребует еще и справки с заключениями профильных врачей с печатями главврачей по найденным заболеваниям. Эти справки необходимо ежегодно обновлять: от полугода

до года, в зависимости от заболеваний. Так, если вы страдаете сердечными приступами, то страховая компания попросит вас бывать на приеме у кардиолога каждый шесть месяцев. При этом не думайте, что вам удастся скрыть даже самую незначительную болячку, ведь ответственность за это понесут врачи, выдавшие вам соответствующие справки. Да и если, не дай бог, смерть наступит по причине заболевания, не указанного в заключении, страховщик вправе отказаться от выплат.

В чем преимущества

Сегодня существует множество аналогов страхованию для накопления денег. Это частные инвестиционные фонды (ПИФ) и сберегательные счета в банках. Однако в отличие от банковских продуктов, страховые оказываются дешевле для потребителя за счет уменьшения исходных сумм вклада. То есть для страховки не нужен первоначальный капитал, а только постоянный доход, чтобы выплачивать страховые премии (вознаграждение страховщику за то, что он берет на себя ваши риски). Здесь можно начать с малого и постепенно, меняя договор, увеличивать сумму страховки.

В то же время инвестиционный портфель страховых компаний (то, куда они вкладывают деньги, которые временно накапливают) традиционно более консервативен, чем портфель ПИФов. Страховщики не инвестируют в рискованные

инструменты, ведь они несут полную ответственность перед страхователем за его деньги. В этой связи клиенты страховых компаний в какой-то мере больше защищены, учитывая высокие требования, которые предъявляет к ним закон.

«Банковские вклады, ПИФы и страхование жизни, хотя и являются финансовыми инструментами, выполняют различные функции, и специалисты советуют грамотно сочетать эти составляющие при составлении личного финансового плана. Основной функцией



накопительного страхования жизни является не получение быстрой прибыли, а защита финансового состояния семьи в случае потери трудоспособности или смерти кормильца», – разъясняет Олег Киселев.

Развитие или стагнация

Рынок страхования жизни развивается не по дням, а по часам. Формируются и вводятся различные виды этого вида страхования. Достаточно интересным предложением, позволяющим увеличить до-

ходную часть договора страхования жизни, является смесь банковского, ПИФ и страхового вклада. У таких продуктов эта составляющая разделена на фиксированную доходность и инвестиционную. Пока доход от фиксированной части достигает лишь 4%, инвестиционная же часть зависит от роста инвестиционного портфеля компании. Такое предложение оптимально «для молодой, динамично и финансово-грамотной аудитории, уже успевшей поиграть на фондовом рынке, и способной оценить новаторство.

Что же будет со страхованием жизни дальше, что мешает его развитию?

Во-первых, это высокой инфляции. По официальным данным она составляет 9% в год, хотя в реальности все движется гораздо быстрее.

Во-вторых, отсутствие стабильной социально-экономической ситуации в стране. Несмотря на то, что в России хорошие экономические показатели и рост ВВП, рынок накопительного страхования развивается за счет так называемых «лишних денег».

В-третьих, недостаточную информированность россиян об этом виде страхования.

В-четвертых, отсутствие эффективной системы дистрибуции. Во всем мире 1 агент приходится на 1 000 человек, у нас – на 10 000. Пока мы не догоним Запад по этому показателю, не стоит ждать очередей за полисами страхования жизни.

В общем, страховщикам есть над чем подумать и над чем поработать.

Татьяна Долинина

С праздником, дорогие товарищи!

Днем **российского страховщика в Интернете**
и в некоторых газетах считается 6 октября.
Так ли это на самом деле?

Страхование в России начинается с манифеста Екатерины Второй от 28 июня 1786 года (10 июля по новому стилю) об учреждении Государственного Заемного Банка. В составе Банка существовала Страховая экспедиция, которая принимала на страхование дома, состоящие в залоге в этом банке, при этом

Госстрах РСФСР. И эта дата стала днем зарождения страховой деятельности в России.

В этот день Совнаркомом РСФСР был принят декрет «О государственном имущественном страховании», который положил фактическое начало дальнейшему развитию государственного имущественного

старожилы страхового бизнеса
утверждают, что День страховщика –
это вечер каждой пятницы!

страховались только каменные дома в крупных городах. Вот когда зародилось страхование заложенного имущества, бум которого мы сейчас переживаем! Правда, эта первая попытка введения государственного страхования не имела успеха, и Страховая экспедиция после смерти Екатерины развалилась.

Вторая дата, которую следовало бы отмечать как день российского Страховщика, – это 27 июня 1827 года (по старому стилю), то есть 9 июля по новому стилю; это дата учреждения Первого Российского страхового от огня общества – первого в истории России акционерного страхового общества, положившего начало негосударственному страхованию и отмене первой государственной монополии.

Ну и, наконец, 6 октября 1921 года начал свою деятельность

страхования в нашей стране. В составе Народного комиссариата финансов было организовано Главное управление государственного страхования (Госстрах), на местах создали городские и сельские страховые органы.

Можно отметить еще и четвертую дату – 8 сентября 1988 года – дату регистрации первой негосударственной коммерческой страховой организации – компании АСКО в Москве.

Всероссийский союз страховщиков (ВСС) отмечает День российского страховщика 6 октября. Мы можем присоединиться к нашим коллегам, а можем отметить этот день три-четыре раза в год – никто нам не мешает выпить по этому поводу.

Так что, с одним из дней страховщика, дорогие коллеги! Ура!



наш выбор

На основании конкурса, проведенного редакцией издания страхового рынка «Страховой случай», гражданская ответственность водителей издательства застрахована в:

- «АСК-Петербург»
- филиале СК «Арбат» в Санкт-Петербурге

страховой случай

ЖИЗНЬ БЕЗ ЛИШНИХ МЕЖДОМЕТИЙ

страховойслучай
ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

www.sluchay.ru (812) **9734790**

Девелопмент + Развитие услуги
жилая, коммерческая
недвижимость ² x
Профессионализм и комплексный подход = Олимп 2000

Ваша квартира + Ваш дом,
Фасад ³ +
Подготовка и оформление
документов, ипотечный кредит ⁴ = Новая
квартира

Олимп 2000 ²
недвижимости Согласование проектов
НЕДВИЖИМОСТЬ ИНВЕСТИЦИИ СТРОИТЕЛЬСТВО

Планирование развития и использования
объекта ³ = Ваш
стабильный
доход

Маркетинговые исследования x (Инвестирование проектов) ³ +

Оснащение инженерными сетями + Возведение
многоэтажных поселков ² = Гарантированное
защитное
жизни

[Объект]ивные решения