

страховой случай

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

Санкт-Петербург
2007
номер 1 (11)



С туром по жизни

Например, пообещала турфирма поселить отправляющегося в Париж путешественника в отеле «Ритц» на Вандомской площади. Радостный турист, прибыв на место, обнаруживает, что номер ему никто не оплатил и, вообще, мест нет. И придется бедному ютиться в ближайшем хостеле (ночлежка для странствующих студентов) до самого отъезда в целях экономии средств.

Вернувшись на родину не в духе, обессиливший от тяжких страданий скиталец захочет восстановить справедливость: возместить понесенные убытки. Вот именно для этих целей и придумали в Федеральном агентстве по туризму России (Ростуризм) механизм финансового обеспечения ответственности туроператоров. Это обеспечение призвано гарантировать туристу денежное возмещение ущерба, возникшего в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения туроператором обязательств по договору, а также выплату денежных средств, необходимых для компенсации расходов, понесенных туристом в связи с непредвиденным

отъездом с места отдыха.

После одобрения закона президентом РФ он вступит в силу с 1 июня 2007 года. Сумма гарантий составляет 5 млн руб. для международных туроператоров и 500 тыс. руб. — для туроператоров, работающих внутри страны. А с 1 июля 2008 года, согласно закону, размер финансового обеспечения удвоится.

Исповедимые пути

У организаторов путешествий есть два пути — получить банковскую гарантию или застраховать свою ответственность. Раздавать гарантии банкирам не привыкать, они это практикуют уже давно, а для страховщиков это новый и неизвестный вид бизнеса. Они сейчас энергично просчитывают риски и уже к маю текущего года смогут четко сформулировать свое предложение. Пока есть только предположения. «Страховка вряд ли будет стоить менее 2% от суммы финансового обеспечения, — размышляет директор петербургского филиала страховой компании «Арбат»

Николай Кожин. — Это заведомо убыточный вид страхования. И хорошо было бы продавать через застрахованного туроператора другие продукты компании». По мнению Кожина, страховщики предпочтут страховать небольшие турфирмы, поскольку у них меньше обороты и они реже ошибаются. «У них задача «облизывать» клиентов», — поясняет специалист.

Банковские гарантии будут доступны, прежде всего, крупным компаниям с хорошей деловой репутацией. Маленькое, никому неизвестное бюро путешествий перед банком никто. И вряд ли банкиры поручатся за такие компании, поскольку не уверены, что они не «смоются» с деньгами туристов в неизвестном направлении, а банкирам придется нести убытки, возмещая расходы обманутых путешественников. В обмен на гарантии банкиры попросят, чтобы подопечная фирма осуществляла финансовые операции через банк-гарант. А это дополнительные доходы в виде комиссионных и возможность

Депутаты российской Государственной думы быстро отошли от Новогодних праздников, спустя неделю приняли закон «О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». Этот документ обязывает туроператоров создавать финансовое обеспечение, предназначенное для покрытия нанесенных туристам убытков.

Александр НОГОВ

отслеживать движение денежных средств по счетам фирмы, в критической ситуации можно к тому же «заморозить» счета.

С точки зрения туристов, главное отличие страхования от банковских гарантий в том, что в случае наступления страхового события потерпевшим туристам не надо обращаться в турфирму. Они сразу могут идти за возмещениями к страховщику. И он должен выплатить деньги в течение 30 дней. Банкиры же рассмотрят материальные претензии путешественников только в том случае, если туроператор откажет им в выплате. Причем этот отказ надо получить в письменном виде. Скорее всего, все спорные вопросы, а особенно на крупные суммы, будут долго решаться через суд. Вряд ли туроператоры захотят добровольно без промедлений рассчитываться с потерпевшими путешественниками. Ведь в этом случае им придется изымать деньги из оборота и пополнять оборотные средства за счет банковских кредитов, а за них нужно платить процент не меньше ставки рефинансирования Банка России — 10,5% годовых (с 29 января).

Если после долгих разбирательств суд примет решение в пользу туриста, то банку придется с ним рассчитаться так же, как и страховщику, в течение месяца.

Иными словами, закон, призванный защищать имущественные интересы граждан, не выполняет своей главной функции. Большинство людей не пойдет ничего требовать, если не будет установленного законом доступного механизма возмещения ущерба. Пока его нет, ни страховщики, ни банкиры, ни туроператоры толком не знают, как потерпевшему доказывать

(продолжение на стр. 2)

Agent. Broker. Insurer

В советские времена утверждали, что кадры решают все. Но поскольку профессии «страховой брокер» в то время еще не было, кадровый вопрос не являлся основным.

страница • 4

Закладной камень финансового супермаркета

В ближайшие годы банки и страховые компании будут наращивать объемы совместного бизнеса и стремиться к совершенствованию обслуживания клиента, предоставляя ему возможность получить все финансовые услуги «из одних рук».

страница • 7

Разбег, толчок, прыжок

Все-таки занятия спортом — опасная штука! Казалось бы, свежий воздух, тренировка организма, закаливание и все в таком духе, но на самом деле это еще и высокая вероятность получить какую-нибудь хитрую трудноизлечимую травму. Причем у каждого вида спорта есть свои «любимые места».

страница • 9

Елочка, гори!

В этом году погода несколько ограничила наш выбор развлечений, оставив, в основном, развлечения «неуличными», обеспечив тем самым небывалое скопление людей в общественных местах. Для кого-то такая ситуация является причиной легкого раздражения, а для кого-то может обернуться реальной опасностью!

страница • 10

Страховка для страховщика

Принимая решение застраховаться, мы делаем выбор. Выбираем страховщика. Что заставляет нас отдать предпочтение той или иной компании? «Раскрученный» бренд, советы друзей, отзывы в Интернете...

страница • 11

Не договор и был

В прошлом выпуске рубрики «По-простому» мы начали рассказ о договоре страхования. В частности, мы коснулись вопроса недействительности договора. В этом выпуске мы остановимся на этой теме более подробно.

страница • 12



Редакционный совет



Председатель
Кирилл Михалевский
и. о. руководителя Инспекции
страхового надзора по СЗФО



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



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



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



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

Партнеры издания:



туризм

размер ущерба, какие документы он должен предоставить для получения средств.

За что же нас, за что?

Реакция туроператоров на закон неоднозначна. Одни, в основном крупные компании, поддержали инициативу депутатов и правительства. А другие, средние и мелкие фирмы, недовольны законом. И намерены бороться с ним до победного конца. «Они не на тех напали. В турбизнесе работают интеллектуальные люди. И если надо, мы обратимся в конституционный суд, чтобы отстоять свои права», — возмущается директор туристической компании «Невский парадиз» Владимир Ельцов. По его мнению, принятый закон может разорить маленькие компании, им не под силу оплачивать столь высокие фиксированные гарантии, размер которых все-таки должен зависеть от оборота. Другой негативный момент, по мнению Ельцова, в том, что расходы по оплате гарантии туроператоры включают в стоимость путевки, и они непременно подорожают. «Часть операторов уйдет в тень и начнет работать нелегально, не платя налогов государству», — полагает Ельцов. Он также не исключает, что в скором времени на рынке появятся фирмы, которые будут продавать финансовые гарантии. «Почему государство решило вводить гарантии для туристов? Разве у нас не страдают дольщики от нечистоплотных строительных организаций? Разве не происходит трагедий в медицине по вине врачей? А ведь здесь люди несут намного больше убытки, чем в случае покупки путевки у мошенника за \$1-1,5 тыс.», — недоумевает Ельцов. Он считает, что сперва нужно было написать общий закон, который будет регламентировать финансовые гарантии во всей сфере услуг, а

затем уже разбираться с каждой отраслью в отдельности.

В общем, небольшие туроператоры считают, что поправки в закон пролоббировали крупные компании, желающие монополизировать туристический рынок страны, емкость которого превышает 900 млрд руб. Возможно, это предположение и безосновательно, но крупные операторы лояльно относятся к действиям властей. «Поправки в закон прорабатывались руководством туристической отрасли страны не меньше года, взвешивались на общественных советах, встречах. Я верю в разум и мудрость руководства Федерального агентства по туризму. И не думаю,



что оно совершило ошибку», — высказал типичное мнение крупных компаний заместитель генерального директора туристической фирмы «Нева» Вячеслав Буренов.

За прошедший год, по оценкам экспертов, оборот рынка внутреннего туризма России вырос на 20% и превысил уровень в 550 млрд руб. Оборот выездного туризма составил примерно 350 млрд руб. А объем выездного туризма приблизился к отметке 85 млрд руб. Примерно 80-85% российского туристического рынка обслуживается 50-60 операторами.

в мире

Австрия

Финансовые гарантии ответственности туроператоров действуют во многих странах мира помимо России. Например, в Австрии организатор путешествия должен гарантировать туристу возврат всех уплаченных денежных средств (задаток, аванс и др.), в случае если туристические услуги не были полностью или частично оказаны вследствие несостоятельности (банкротства) организатора, а также все необходимые затраты по возвращению туриста домой.

Покрывание рисков может осуществляться двумя способами. Первый — путем заключения договора страхования с австрийским страховщиком. Второй — посредством предоставления безотзывной и абстрактной банковской гарантии или абстрактной и абстрактной гарантии лица публичного права. Страховая сумма (размер банковской гарантии) различается в зависимости от типа транспорта (авиа-, авто-, железнодорожный, морской), а также вида перевозки (регулярная, чартерная и т. д.). Так, например, при организации комплексного путешествия, которое включает в себя перевозку самолетом в прямом сообщении или кораблем в прямом сообщении, размер финансовой гарантии составляет 5% от оборота туроператора в прошедшем финансовом году, но не менее 1 млн шиллингов (суммы подлежат перерасчету на евро). В случае перевозки самолетом в чартерном сообщении или кораблем в чартерном сообщении — 7% от оборота, но не менее 5 млн шиллингов. Если же в составе комплексного путешествия присутствует автобусная или железнодорожная перевозка, то — 5% от оборота, но не менее 1 млн шиллингов. При комплексных путешествиях, содержащих виды перевозки, к которым применяются различные процентные ставки, страховая сумма (размер банковской гарантии) определяется по составным частям услуг в общем обороте.

Размер финансовой гарантии уменьшается в 5 раз, если турфирма является членом общества взаимного страхования организаторов путешествия.

Италия

В Италии создан фонд по банкротствам и неплатежам организаторов и продавцов. Из фонда возмещаются расходы на возвращение туристов из государств, не входящих в Европейский союз, в условиях чрезвычайных ситуаций с туристами, произошедших как по вине туроператоров (продавцов, их контрагентов), так и в результате возникновения обстоятельств, не зависящих от турфирм (их контрагентов). Фонд финансируется за счет ежегодных отчислений в размере 0,5% от суммы всех обязательных страховых премий, уплачиваемых

туроператорами за страхование их гражданской ответственности перед туристами.

Эстония

В Эстонии у туристско-экскурсионных компаний должен быть залог. Залогом считаются средства, которые в случае невыполнения туроператором или турбюро своих обязательств, используются третьим лицом для выполнения следующих из договора обязательств: возвращение потребителя в исходный пункт поездки; оказание потребителю услуг по его размещению при возвращении в исходный пункт поездки; возврат потребителю суммы предоплаты, в случае если поездка не состоялась, либо выплата компенсации за несостоявшуюся часть поездки.

Наличие залога при оказании туристско-экскурсионных услуг в пределах Эстонии подтверждается договором страхования либо гарантией кредитного или небанковского финансового учреждения. При оказании туристско-экскурсионных услуг в пределах Эстонии размер залога должен составлять 1% от объема планируемого оборота, но не менее 10 тыс. крон. Наличие залога при оказании туристско-экскурсионных услуг за пределами Эстонии подтверждается договором страхования или гарантией кредитного учреждения. При оказании туристско-экскурсионных услуг за пределами Эстонии размер залога должен составлять 1% от объема планируемого оборота, но не менее 100 тыс. крон.

Украина

На Украине туроператор и турагент обязаны осуществить финансовое обеспечение своей гражданской ответственности (гарантией банка или другого кредитного учреждения) перед туристами.

Минимальный размер финансового обеспечения туроператора должен составлять сумму, эквивалентную не менее чем 20 тыс. евро. Размер финансового обеспечения туроператора, который предоставляет услуги исключительно по внутреннему и выездному туризму, должен составлять сумму, эквивалентную не менее чем 10 тыс. евро. Минимальный размер финансового обеспечения турагента должен составлять сумму, эквивалентную не менее чем 2 тыс. евро.

Возмещение убытков, причиненных туристу в случае возникновения обстоятельств неплатежеспособности туроператора (турагента) или в результате нарушения процесса о признании его банкротом, осуществляется соответствующим кредитным учреждением на основании заявления туриста, договора на туристическое обслуживание (ваучера) и документов, подтверждающих невыполнение туроператором (турагентом) договорных обязательств.

По материалам
RATA-news



Учредитель и издатель:
ООО «МЕДИАиндекс»
Директор, главный редактор:
Сергей Авдеев, avdeev@mediaindex.ru
Директор по маркетингу и рекламе:
Ирина Кривоборская,
reklama@mediaindex.ru, тел. 900-6035
Специальный корреспондент:
Владимир Михайлов

Оригинал-макет: Дмитрий Зятков
Верстка: Владимир Шкрядов
Адрес редакции:
ул. Розенштейна, 19,
лит. А, тел. 973-4790, 336-4349
www.mediaindex.ru
Установочный тираж: 10 000 экз.
(тираж данного выпуска 7000 экз.).
Подписано в печать 30.01.2007, 14.00

Интернет-версия: www.sluchay.ru
Распространяется бесплатно.
Газета выходит раз в месяц.
При перепечатке материалов ссылка на «Страховой случай» обязательна.
Ответственность за содержание 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.



авто

Все «гранды» в гости к нам

За последние несколько лет на рынке Санкт-Петербурга появилось большое количество автосалонов, предлагающих различные марки и модели автомобилей класса «премиум», а также дополнительные услуги сервиса. Это привело к развитию жесткой конкуренции и поставило потенциального покупателя перед сложным выбором – какую марку и какую модель предпочесть. Помочь принять это непростое решение призван Гранд салон элитных автомобилей, который пройдет 28-29 апреля в Санкт-Петербурге.

Гранд салон является своего рода огромным шоу-румом, где в необычной обстановке консультанты от автосалонов-участников расскажут о представленном автомобиле, о его особенностях и о конкурентных преимуществах, о том, где и как приобрести данный автомобиль.

Такая тактика презентаций автомобилей постоянно используется на Западе и всегда представляется как дорогое и престижное мероприятие, с неизменно высоким уровнем отдачи для участников. Компания «Петробалт МЕДИА ГРУПП», реализовав данный проект, разработала адаптированный к российской действительности формат, с помощью которого можно очень красиво и необычно, а самое главное – эффективно презентовать ту или иную модель автомобиля.

Формат проекта, по предварительным исследовательским данным, вызывает огромный интерес у общественности и, в первую очередь, у потенциальных покупателей, что в дальнейшем гарантированно позволит Гранд салону стать одним из самых ярких и запоминающихся событий светской и деловой жизни Петербурга.

Выставка

На выставке посетители увидят самые дорогие и красивые автомобили известнейших мировых брендов. На протяжении двух дней будет идти поочередная презентация представленных чудес мирового автопрома, также всех гостей мероприятия ждет эксклюзивная развлекательная программа с участием популярных артистов, танцевальное шоу, розыгрыши ценных призов от спонсоров, участников и организаторов, тропический бар, дегустация элитных спиртных напитков, тест-драйв автомобилей и многое другое.

Только для VIP

В ночь с 28 на 29 апреля закрытое мероприятие объединит самых успешных и знаменитых людей Санкт-Петербурга и Москвы, всем участникам гала-вечера будет предложена уникальная развлекательная программа с участием звезд российской эстрады и популярного ведущего. Кульминацией вечера станет неповторимое по своей красоте и размаху шоу в постановке известного голландского режиссера Тони Маквелла. Развлекательные номера шоу-программы будут орга-



нично совмещены с презентацией автомобилей. Также все гости смогут посетить площадку тест-драйва, увидеть показ мод от ведущих мировых брендов и приятно и с пользой провести вечер. Стильное шоу с массой сюрпризов и самые роскошные автомобили мира в одном зале – девиз гала-выставки.

Как попасть?

Для посетителей Гранд салона разрабатываются специальные приглашения, которые будут распространяться через специальную систему «FC™» в Интернете, через автосалоны компаний-участников, а также с помощью рассылки по базе компании «Петробалт». круглосуточно будет работать специальная информационная служба «001», диспетчеры

которой расскажут звонящим о проекте и ответят на интересующие вопросы. Организаторы проекта гарантируют жесткое соблюдение формата шоу-выставки. Для этого с 19 марта 2007 года начинает работать специальный центр, который будет регистрировать потенциальных посетителей и заниматься рассылкой приглашений.

На закрытое мероприятие будет приглашено около 1000 человек с высоким уровнем дохода, список гостей будет сформирован из VIP-клиентов автосалонов, а также из

собственных баз VIP-персон маркетинговой компании «Петробалт» и ее партнеров.

Страхование

Не обойдут стороной на Гранд салоне и тему страхования. Ведущие страховые организации России представят свои программы страхования дорогих автомобилей, а также другого имущества, жизни и здоровья их владельцев. На выставке можно будет не только получить презентационный материал и консультации специалистов страховых компаний, но и приобрести страховку.

Организацию секции «Страхование» Гранд салона элитных автомобилей осуществляет газета «Страховой случай» совместно с НП «Страховой информационно-аналитический центр».

ГРАНД САЛОН ЭЛИТНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ АВТОМОБИЛЕЙ КЛАССА ПРЕМИУМ

Saint - Petersburg, 2007

28 и 29 апреля 2007 года

Центральный выставочный зал Северо-Запада
Санкт-Петербург, Площадь Победы, 2



MEDIA GROUP
PETROBALT

Saint - Petersburg

Организатор
ООО «ПЕТРОБАЛТ»
тел. (812) 928-0130, факс (812) 719-6961
E-mail.: Info@petrobalt.net

Секция «Страхование»
ООО «Медиаиндекс»
тел. (812) 973-4790, факс (812) 380-1442*1113
E-mail.: reklama@mediaindex.ru

реклама

лиц. ФССН С № 1582 78

Важно знать,
что ты защищен!



РУССКИЙ МИР
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

www.rusworld.ru

(812) 324-6969

Реклама

профессия

Agent. Broker. Insurer

В советские времена утверждали, что кадры решают все. Но поскольку профессии «страховой брокер» в то время еще не было, кадровый вопрос не являлся основным. Он обострился лишь, когда страховой рынок начал разрастаться, как на дрожжах. О том, кто, как и зачем приходит в эту профессию, мы поговорили с опытным страховым брокером с многолетним стажем Натальей Николаевной Цыганко-Вегера.

Владимир МИХАЙЛОВ

— Наталья Николаевна, давайте для начала очертим круг профессиональных навыков страхового брокера. Что он должен уметь?

— В первую очередь, брокер должен хорошо знать те страховые продукты, с которыми он работает. Он должен уметь донести до клиента все подробности и нюансы, не скрывая ничего, включая возможные трудности при получении страховой выплаты. Также надо уметь продавать страховой продукт, грамотно оформляя все документы, а еще нужно отслеживать своевременность внесения страховых взносов, которые иногда производятся с некоторой отсрочкой. Это крайне важные умения.

— Кому, по вашему мнению, имеет смысл идти в профессию, а кому — категорически не рекомендуется?

— Эта профессия рекомендуется, в первую очередь, людям энергичным; ленивым тут делать нечего. Одним из необходимых качеств является коммуникабельность, поскольку приходится работать с людьми. По этой же причине желательно быть культурным и воспитанным человеком, иначе нормальная работа с людьми будет невозможна. В страховые брокеры нельзя идти людям не обучаемым, поскольку ситуация на рынке страхования постоянно меняется, и эти изменения надо быстро отслеживать и усваивать. Тем, кто не умеет оперативно воспринимать новую информацию, на этом рынке работать сложно.

— То есть здесь нельзя чему-то научиться раз и навсегда — обучение продолжается постоянно?

— Да, поскольку рынок все время движется, расширяется, страховой продукт меняется, и надо все время держать руку на пульсе. Одно из

изменений заключается в том, что страховые услуги не дешевеют, а дорожают. И надо уметь эти дорожающие услуги продавать клиентам. Нужно уметь перестраиваться на ходу, обладать мобильной психической и интеллектуальной организацией. Ну и, конечно, надо готовиться к тому, чтобы всего себя отдавать этому делу. У страхового брокера часто нет ни праздников, ни выходных.

— Неужели нельзя их устроить самому себе? То есть отключить все телефоны и уехать куда-нибудь подальше?

— Можно отключить телефоны, но в таком случае ваш клиент, скорее всего, найдет в скором времени другого брокера, который согласен заниматься его делами в любое время дня и ночи, в будни и в праздники. «Форс мажор» в этой жизни не спрашивает, когда ему возникать, и тут надо быть готовым его устранять в любое время. Например, в полночь раздастся звонок и клиент спрашивает: «Я вместе с автомобилем нахожусь за городом, в кювете. Что мне делать?» И хотя мчаться за город вовсе не обязательно, но успокоить клиента и связать его с соответствующими службами — есть обязанность страхового брокера. Даже если ему очень хочется спать, он обязан на время забыть о себе и заняться делами того, кого он застраховал.

— Нужно ли ориентироваться на продукт какой-то одной компании? Или лучше иметь в активе предложения от разных страховщиков?

— Как правило, страховой агент работает от имени одной страховой компании, а страховой брокер продает полисы разных компаний. В таком случае у клиента — шире выбор, он может подобрать продукт, подходящий по качеству и цене.

Каждая страховая компания специализируется на определенном виде продукта: одна компания оперативно и выгодно для клиентов страхует недвижимое имущество, другая специализируется на страховании перевозимых грузов, третья работает в сфере автомобильного страхования. Поэтому самое выигрышное для страхового брокера — это освоить максимальное количество услуг. Конечно, не всякая компания, содержащая в штате страховых агентов, приветствует их работу на стороне. Агент в этом смысле должен выбирать: иметь ему договорные отношения с одной компанией или же работать с рядом компаний.

— Следовательно, специализация тут нежелательна?

— Чем шире круг знаний, чем шире круг «страховых продуктов», которые можно предложить клиенту, тем легче работать агенту на страховом рынке. Брокер должен отслеживать предложения разных компаний и предлагать клиенту тот продукт, который наиболее подходит по условиям и по стоимости.

— А как обычно приходят в эту профессию? Кто приходит в первую очередь — молодежь или люди среднего возраста?

— Приходят в страховой бизнес самыми разными путями люди самых разных профессий. В отношении возраста тоже нет четкой градации: приходят и совсем молодые люди, и зрелые, и пожилые. Но вот задерживаются и становятся настоящими профессионалами немногие. Это ведь только со стороны представляется, что хлеб страхового брокера — очень легкий. Как я уже говорила, иногда клиенты могут вас выдернуть в нерабочее время из-за праздничного стола. Так вот, стоит



кого-то из новичков побеспокоить среди ночи раз или два, как он понимает: эта профессия не для него, хочется чего-то более спокойного. Кроме того, в данной профессии очень важно такое качество, как терпение. Пока вы нарастите свой «страховой портфель», пока вы освоитесь и достигнете какого-то успеха, может пройти и два, и три года. Поэтому нетерпеливые, желающие успеха на следующий день после начала работы, — тоже отсеиваются. Наконец, очень важно умение убедить клиента, не раздражая его при этом. Страховщиков на рынке — много, и надо уметь предложить себя и свой продукт так, чтобы договор заключили именно с вами. То есть, подводя итог, можно сказать: в данном случае определяющим является не возраст, не пол, не род занятий, а — свойства личности. Если они позволяют работать в этом виде бизнеса, человек остается, если нет — он уходит в другие области.

— Тем не менее, надо полагать, в первую очередь сюда идут люди с высшим образованием?

— Высшее образование в страховом бизнесе не обязательно, но для успешной деятельности — желательно. Как известно, высшее образование обучает человека работать с источниками информации, оперативно обрабатывать эту информацию, а также постоянно обновлять свои знания и умения. Успешными продавцами страховых продуктов становятся либо люди с высшим

образованием, либо просто хорошо обучаемые и коммуникабельные.

— Успешный агент навсегда остается в этой роли? Или возможны какие-то изменения в его профессиональном статусе?

— Вообще-то страховой рынок весьма разнообразен, и возможностей для профессионального роста или изменения статуса — очень много. Есть агентские компании, в которых сотрудники получают зарплату, но в то же время являются и агентами, то есть получают еще и комиссионное вознаграждение. Есть компании, в которых главную роль играют менеджеры, а клиенты приходят сами, обычно под воздействием рекламы. Работник, если он закрепился в страховом бизнесе, с течением времени тоже выбирает: оставаться ли ему только агентом, становиться менеджером с фиксированным заработком, брокером или сочетать и то и другое. Но чтобы иметь возможность такого выбора, надо уже быть профессионалом.

— А как обстоит дело с обучением страховых брокеров? Новички обычно проходят какие-то курсы?

— Естественно, с ходу в профессию войти нельзя. При каждой серьезной страховой компании имеются курсы, о них легко узнать, и каждый должен пройти их, прежде чем приступить к профессиональной деятельности. Специфика этого вида обучения заключается в том, что закончить курсы и успокоиться на всю

реклама

СЕРИЯ ЕЖЕГОДНЫХ АНАЛИТИЧЕСКИХ ИЗДАНИЙ

ЭКСПЕРТИЗА РЫНКОВ ЭКСПЕРТ РА

экспертиза — СТРАХОВОГО РЫНКА

экспертиза — БАНКОВСКОГО РЫНКА

экспертиза — РЫНКА ЛИЗИНГА

ВСЕ РЫНОК ЗА ГОД!

КОНТАКТЫ 225 3444 www.raexpert.ru

Партнер рубрик "Социальная деятельность", "Персона", "Наука и образование"

реклама

Арбат

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
ФИЛИАЛ В ГОРОДЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

В связи с расширением деятельности производится набор следующих специалистов:

- Юрист — с окладной частью по результатам собеседования
- Специалист отдела автострахования — с окладной частью по результатам собеседования плюс процент
- Специалист отдела имущественного страхования с опытом работы — с окладной частью по результатам собеседования плюс процент
- Специалист по страхованию выезжающих за рубеж с опытом работы в данной сфере обязателен — с окладной частью по результатам собеседования плюс процент
- Специалист по страхованию недвижимости
- Страховые агенты

**ВНИМАНИЕ!!!
У НАС НОВЫЙ ОФИС**

Филиал ООО «СК «Арбат»
191119, г. Санкт-Петербург
ул. Марата, дом 82, лит 4
тел. (812) 332-5056
тел./факс. (812) 332-6334

оставшуюся жизнь — не получается. Поскольку ситуация на рынке все время меняется, приходится время от времени обучаться новому. К примеру, не так давно появился страховой продукт под названием ОСАГО, и его обязан знать каждый страховой агент. В свою очередь, этот продукт постоянно претерпевает изменения, выходят новые подзаконные акты, и их нужно также отслеживать.

— Где, помимо курсов при компаниях, обучают страховых брокеров?

— В последние годы в ряде высших учебных заведений появились специальности, выпускающие работников для рынка страхования. Это очень важно, но, опять же, не менее важно учиться в рамках конкретной компании, а лучше нескольких. На сайтах компаний всегда есть информация об этих курсах, причем они — бесплатные. Компания сама вкладывает деньги в обучение, поскольку заинтересована в хороших кадрах.

— В данном случае мы копируем западный опыт обучения или разрабатываем свой собственный путь?

— Мы нарабатываем и свой опыт, и чужой заимствуем. В особенности продуктивно такое заимствование, если оно осуществляется через бывших соотечественников, которые когда-то уехали за рубеж и занялись там страховым бизнесом. Их опыт уникален, и они, если их приглашают, охотно им делятся. Так, один мой знакомый, который долгое время занимался страховым делом на Западе, позже работал по приглашению в компаниях «Русский мир», «РЕСО-Гарантия»

и ряде других российских страховых компаний. Он приезжает сюда с лекциями, разрабатывает методики продаж, в общем, активно занимается обучением наших работников. Ну и, конечно, нельзя сбрасывать со счета наши собственные наработки, все-таки этот бизнес развивается в России полтора десятка лет.

— Приходят ли в эту сферу деятельности люди недобросовестные? И отслеживаются ли такие «кадры» сообществом профессионалов?

— Конечно, как и в любом другом бизнесе, в страховом деле тоже есть недобросовестные люди. Но, надо сказать, недобросовестность чаще наблюдается со стороны клиентов. Есть клиенты, с которыми нежелательно заключать договор страхования, и о таких клиентах профессионалы оповещают друг друга. Не будем забывать, что в каждой страховой компании имеется служба безопасности, которая проверяет как клиентов, так и поступающих на работу сотрудников. И если в вашем прошлом есть какие-то неблагоприятные дела, вам могут отказать в приеме на работу.

реклама



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

библиотека

Энциклопедии — быть!

ИА «Информер» продолжает издание серии энциклопедий по страховому бизнесу. Два первых выпуска энциклопедии «Лучшие страховщики России» были изданы в 2005 и 2006 годах.

Третий выпуск

В январе ИА «Информер» объявило о выпуске третьего издания энциклопедии. Сохраняя все достоинства предыдущих выпусков энциклопедии, информационное агентство планирует сделать ряд концептуально новых шагов в очередном издании. В частности, издатели собираются размещать информацию о каждой страховой компании бесплатно.

При этом главными условиями участия в энциклопедии станут:

- оперативное предоставление компанией информации о себе;
- соблюдение сроков и формата предоставления информации;
- предоставление полной и объективной информации.

При таком подходе, как надеются авторы издания, сведения будут полными и объективными.

Понимая перспективы роста страхового рынка России за счет развития международного сектора и увеличения присутствия иностранных и международных компаний, ИА «Информер» считает необходимым перевод издания на английский язык.

Энциклопедия будет издана в двух томах — на русском и английском языках с размещением информации как о российских, так и об иностранных компаниях.

Данный формат позволит:

- включить в список для распространения энциклопедии иностранные и международные компании как страхового сектора, так и смежных сфер;
- иностранным и международным компаниям разместить для ознакомления информацию о своей деятельности, а также получить более подробные сведения о деятельности российских компаний.

Принимая во внимание опыт выпуска энциклопедии 2005–2006 годов, когда данное издание часто являлось подарком топ-менеджерам компаний и представителям органов власти, планируется выпустить ограниченный VIP-тираж в подарочной упаковке и в эксклюзивном исполнении.

Экспертный совет

Для проверки и подтверждения объективности предоставленной информации о компаниях, ИА «Информер» формирует экспертный совет, состоящий из специалистов, обладающих авторитетом на страховом рынке.

Регламент

Всем страховым компаниям России предлагается бесплатно разместить в энциклопедии информационную статью о себе. Полученные статьи формата А4, будут отправлены экспертному совету для проверки полноты и объ-

ективности представленных данных. После получения подтверждения Экспертного совета информация будет размещена в издании.

Административная поддержка

Постоянными партнерами выпусков энциклопедии являются:

- Департамент финансовой политики Министерства финансов РФ
- Федеральная служба страхового надзора (ФССН)
- Федеральная антимонопольная служба РФ
- Федеральная налоговая служба РФ
- Всероссийский союз страховщиков (ВСС)
- Российский союз автостраховщиков (РСА)
- Союз страховщиков «Урало-Сибирское Соглашение» (УСС)
- Межрегиональный союз медицинских страховщиков (МСМС)
- Союз страховщиков Татарстана (ССТ)
- Ассоциация профессиональных страховых брокеров и консультантов (АПСБК)
- Некоммерческое партнерство «Национальная страховая гильдия»
- Кафедры ведущих вузов страны
- Специализированные СМИ
- Информационно-аналитическая система «Медиалогия»

Деловые игры

В серии «Бизнес-практикум» издательского дома «Деловой формат» вышла книга Елены Сивак «Деловые игры для продавцов страховых продуктов».

Это уникальное пособие по оперативной отработке навыков продаж. Книга позволяет в игровой форме научить продавцов запоминать страховые термины, быстро реагировать на каверзные вопросы, работать с возражениями, успешно проводить переговоры,

брать рекомендации и повышать самооценку. Описание каждой игры включает разные варианты ее проведения и примеры, основанные на реальных жизненных ситуациях.

Книга предназначена для руководителей агентских департаментов и школ, менеджеров агентских групп, руководителей агентств и отделов продаж, тренеров корпоративного обучения.

Заказать книгу можно по телефону (495) 784-6452 или по e-mail: es@sivak.ru




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

реклама

Семинар: «Состояние и итоги развития страхового рынка Северо-Западного федерального округа в 2006 году»

8 февраля 2007 года в 11 часов Институт страхования экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета совместно с Союзом страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада проводит однодневный семинар по теме «Состояние и итоги развития страхового рынка Северо-Западного федерального округа в 2006 году». В качестве лекторов на семинаре выступят сотрудники Инспекции страхового надзора по Северо-Западному федеральному округу.

Семинар проводится по адресу: Санкт-Петербург, Б. Конюшенная, ул., 29, 5 этаж, вход через бизнес-центр ERA House.

Справки и регистрация по тел.: (812) 273-2400, 273-4933
E-mail: insur@econ.pu.ru; i.fomin@econ.pu.ru
Контактное лицо: Фомин Игорь Александрович

реклама



Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права

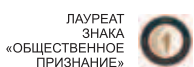
Лицензия Госкомитета РФ по высшему образованию № 24-0768 от 20.03.2002
Государственная аккредитация (свидетельство № 0601 от 20.05.2002)

реклама

Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права **ОБЪЯВЛЯЕТ** набор слушателей для получения второго высшего образования по специальности **СТРАХОВАНИЕ**.

По окончании выдаются дипломы государственного образца.

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



недвижимость

Строй-СРО

Новые поправки в Градостроительный кодекс обяжут строителей страховать ответственность подрядчиков при проведении инженерных изысканий, архитектурно-строительном проектировании и возведении объектов капитального строительства.

По словам Виктора Плещачевского, председателя думского Комитета по собственности, такой законопроект появится в Госдуме в ближайшее время, возможно, уже в феврале.

Контролировать наличие договоров обязательного страхования ответственности подрядчиков будут саморегулируемые организации (СРО). Правда, размер страховой суммы пока не установлен. Он определится при обсуждении законопроекта.

Каждый член СРО будет делать обязательные взносы в компенсационный фонд, который будет использоваться в непредвиденных ситуациях.

«Информер»

в мире

С горя или с жиру?

Голландская страховая компания Hullberry Insurance Company разработала программу страхования очень необычных рисков.

Заплатив от 12 до 30 евро в год, можно застраховаться от следующих рисков:

ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА БЕНЗИН. Если цена на топливо возрастет более чем на 15%, то при покупке следующих 1000 литров горючего страховая компания обязуется возместить дополнительные расходы.

ЗАХЛОПНУЛАСЬ ДВЕРЬ. Вы выбежали из дома без ключей, а дверь захлопнулась. В зависимости от времени суток и дня недели, вы получите компенсацию до 100 евро.

ЗАСТРЯЛ ЛИФТ. Пришлось просидеть часок в сломанной кабине лифта? Страховая компания компенсирует вам потерянное время. При выплате будет учитываться этажность здания, в котором вы живете или работаете, возраст лифтов и другие показатели.

НЕУДАЧА В ЛОТЕРЕЕ. Тот, кто за год не менее 52 раз сыграл в лотерею и ни разу ничего не выиграл, получит от страховщика 2,5 тыс. евро. Шансы на страховой случай составляют 1:4900, что совсем неплохо, учитывая, что возможность выиграть главный приз в лотерее значительно меньше. А вот мелкие призы как раз выпадают очень часто.

СУХОЙ ЗАКОН. Если в стране будет введен сухой закон, то застрахованный получит в качестве утешения 500 евро.

ПОХИЩЕНИЕ ИНОПЛАНЕТЯНАМИ. «Страховая премия выплачивается в случае, если страхователя похитят инопланетяне», — говорится в договоре страхования. В этом случае пострадавший получит компенсацию в размере 5 тыс. евро. Однако нужно будет предъявить справки от врачей и авиакосмических организаций.

БЕЗ ВИНЫ В ТЮРЬМЕ. Те, кто боится стать жертвой правосудия и провести несколько месяцев в тюрьме, могут заключить специальный договор страхования. Если наступит страховой случай, пострадавшему выплатят 500 евро.

УСЛЫШАЛИ «НЕТ» У АЛТАРЯ. Если жених или невеста бросит вас прямо перед алтарем при скоплении друзей и родственников, вы можете рассчитывать на компенсацию в размере 100 евро.

СКРЫТАЯ КАМЕРА. Компания предлагает страховой полис, который защитит владельца от съемок скрытой камерой. В случае наступления страхового случая выплата может достичь 1000 евро.

ЧУЖОЙ РЕБЕНОК. Мужчины, которые не доверяют своей партнерше и подозревают, что им придется воспитывать чужого ребенка, могут застраховаться от данного риска. Если их подозрения будут подтверждены тестом ДНК, пострадавшие получают 500 евро.

«Газета по-киевски»

медицина

Цена врачебной ошибки

Власти готовят законопроект об обязательном страховании ответственности медицинских работников. По словам министра

здравоохранения и социального развития Михаила Зурабова, в этой программе страхователем выступит лечебное учреждение. Это позволит пациенту знать, что за каждой операцией и за каждым действием врача стоит финансовая ответственность государства.

На сегодняшний день профессиональная ответственность врачей страхуют добровольно и при том крайне редко. Государственные учреждения не имеют на это права в силу пробелов в законодательстве, а у частных клиник на эти расходы нет бюджета.

«Информер»

официально

Жалобная книга

По сообщению ФССН, из 3 099 жалоб, поступивших в 2006 году в ФССН, 1 679 (более 54%) касались нарушений страховщиков в сфере обязательной «автогражданки».

Страхнадзор в Северо-Западном федеральном округе получил 909 жалоб. Из них 570 были связаны с ОСАГО. 441 обращение (включая 282 — по ОСАГО) касалось задержек выплат. Причиной 258 жалоб (по ОСАГО — 176) стал отказ в выплате.

АСН

страховой случай

Животные-вредители

В Великобритании опубликован список самых нелепых причин повреждения застрахованных автомобилей.

Чаще всего загадочные инциденты с машинами происходили при активном участии животных. Лидирует в этом хит-параде «повреждение лобового стекла из-за упавшей с дерева замороженной белки». На втором месте — «падение оленя на капот в момент парковки автомобиля».

В топ-список попали и следующие формулировки: «нанесение ущерба проезжающей мимо машине замороженным люля-кебабом, который вылетел через раскрывшуюся дверь моего автомобиля во время совершения поворота», «откол эмали на моей машине вследствие того, что ее облило проходящее мимо стадо коров», «столкновение зебры с автомобилем во время посещения сафари-парка», «разрушение квадрацикла вследствие прыжка коровы», «нанесение тяжелых повреждений автомобилю быком, сбегавшим с сельскохозяйственной выставки», «повреждение багажника произошло в ходе столкновения с коровой на дороге, которая затем, перевернувшись в воздухе, разбила своей задней частью лобовое стекло (корова осталась жива)», «невозможность затормозить из-за попадания картофелины под педаль тормоза».

Но особое умиление британских страховщиков вызвала одна «душещипательная» история: «Неконтролируемое нажатие на акселератор во время ожидания на светофоре, которое привело к столкновению с впереди стоящим автомобилем, было вызвано проползающей по правой ноге водителя осой».

СИАЦ приступил к формированию банка резюме специалистов по страхованию

подробности по телефону (812) 336-4349 или e-mail mail@iiac.ru.

Конфиденциальность гарантируется

СТРАХОВОЙ ИАС ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР
некоммерческое партнерство содействия страховому делу

- Система противодействия страховому мошенничеству «Порфирий»
- Организация семинаров по страхованию
- Сбор и анализ страховой статистики
- Разработка сайтов для страхового рынка
- Ведение рейтинга информационной открытости страховщиков
- Банк резюме специалистов по страхованию
- Информационные системы для страхования

реклама



Boat Show Petersburg
Бот шоу
16-19 июня 2007

Ленэкспо С.Петербург

ЯХТЫ
КАТЕРА
ЛОДКИ
МОТОРЫ
РЫБАЛКА
СТРАХОВАНИЕ
ДАЙВИНГ
ТУРИЗМ

X ЮБИЛЕЙНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

10 лет с Вами!

тел./факс: +7 (812) 321-26-79/80
e-mail: bthouse@mail.lenexpo.ru
www.boatshowpiter.ru

реклама

банки

Закладной камень финансового супермаркета

В ближайшие годы банки и страховые компании будут наращивать объемы совместного бизнеса и стремиться к совершенствованию обслуживания клиента, предоставляя ему возможность получить все финансовые услуги «из одних рук». Так считают участники «круглого стола» «Развитие партнерских программ страховых компаний и банков: движение к финансовому супермаркету», который прошел в Петербурге в конце декабря 2006 года при организационном участии банковского портала FinNews.ru и страхового коммуникационного агентства Shadursky Promotion.

Схемы интеграции

«Интеграция продаж страховых компаний и банков сегодня может развиваться на базе финансового супермаркета, который бывает трех видов: вариант первый — внутри-холдинговый, как, например, в группе «Уралсиб»; вариант второй — свободный рыночный, выстроенный на взаимодействии двух партнерских сторон, например, на основе договора о взаимных агентских продажах; вариант третий — брокерский, созданный на основе посреднической продающей и консультирующей организации, которая аккумулирует в себе предложения от всех компаний рынка и предлагает их на выбор клиенту», — считает Егор Шадурский, директор страхового коммуникационного агентства Shadursky Promotion.

«С ноября 2005 года наша работа со страховыми компаниями-партнерами налажена таким образом, что они являются нашими ипотечными агентами, — делится опытом руководитель отдела по работе с клиентами и развитию бизнеса Городского ипотечного банка Юлия Лаврентьева. — Так как спрос на ипотеку растет и каждый такого рода кредит сопровождается страхованием жизни и здоровья заемщика, страхованием ущерба имущества, титульным страхованием, то сотрудничество выгодно обеим сторонам».

Активно развиваются программы, построенные на взаимодействии с посредническими агентскими консалтинговыми организациями.

«В начале декабря «Росгосстрах-Северо-Запад» заключил контракт по работе с ипотечными брокерами», — заявил директор управления страхования имущественных рисков юридических лиц «Росгосстрах-Северо-Запад» Дмитрий Кукулинский. «Деятельность брокеров как института полезна, так как расширяет спектр клиентов — как для банков, так и для нас. Чем больше будет возможностей привлечения клиентов, тем больше будет хотя бы потенциальных клиентов на услуги банков и страховых компаний, тем лучше для рынка в целом», — резюмирует представитель «Росгосстраха».

Разделяй и властвуй

Существует мнение, что целесообразно принять практику некоторых зарубежных стран и разделить работу по созданию страхового и банковского продукта и продажи. «Если бы банки и страховые компании доверили брокерам все свои продажи, то это была бы для них идеальная ситуация, когда им не надо тратить лишние деньги на агентов, на рекламу и оценку рисков. А брокер бы выбирал лучшие компании и продавал именно их продукты, — размышляет

генеральный директор Союза профессиональных брокеров Павел Кушковский. — Если произойдет полное разделение брокеров, страховых компаний и банков, то брокер сможет работать по нетто-ставке. И сможет поставить себе комиссию 3% или 50%, доказав при этом клиенту, что за эти деньги можно получить лучший набор услуг».

Однако эксперты сошлись во мнении, что сегодня рынок еще не готов к такой революции. «Мы забегаем на два шага вперед, — оценивает перспективы разделения продаж и производства страховых и банковских продуктов Дмитрий Кукулинский. — Безусловно, на Западе есть такие примеры. Но в настоящий момент существуют прямые, агентские и брокерские продажи. Все они интенсивно развиваются. И говорить о том, что нужно сделать выбор именно в пользу одного, брокерского канала продаж, сейчас рано. Страховые компании также хотят участвовать в работе с клиентами, в оптимизации затрат и многих других процессах. Хотя я уверен, что брокерские продажи будут активно развиваться. И будут появляться брокерские холдинги и специализированные подразделения по видам продаваемых продуктов (например, автострахование и автокредитование, ипотека и ее страховое сопровождение)».



«Страховые компании и банки в настоящее время не готовы отдать все продажи брокерам, так как фактически они отдадут всю полноту власти брокерам. Брокер будет сидеть на нетто-ставке, брокер будет принимать заявления, брокер будет вызывать аварийного комиссара и т. д., — констатирует Павел Кушковский. — На сегодняшний момент наша организация является агентом нескольких десятков страховых компаний и банков как юридическое лицо. И по такому договору работают все. Пока что ни банки, ни страховщики не смогут отказаться от своего сегмента и своего заработка».

Верной дорогой

«Тенденции развития страхового и банковского бизнеса таковы, что мы идем по пути цивилизованного развития, где страховой и банковский бизнес интегрированы. Крупнейшие сегменты взаимодействия — автокредиты и ипотечные кредиты. А с учетом роста цен на недвижимость и объемов строительства можно го-

ворить как минимум о трехкратном увеличении объемов взаимодействия страховых компаний и банков в ближайшие 4-5 лет», — прогнозирует Дмитрий Кукулинский.

«Вопросы полной интеграции банков и страховых компаний в форме финансового супермаркета — отдаленная перспектива, — резюмирует дискуссию заместитель начальника отдела контроля и надзора на рынке финансовых услуг управления ФАС по Санкт-Петербургу и Ленинградской области Александр Петров. — И наше ведомство за подобную интеграцию. Однако важно, чтобы в этом процессе не исчезла свободная конкуренция, за которую и борется ФАС». Пока же объем кросс-продаж страховых компаний и банков, по данным РА «Эксперт», составляет 30 млрд руб. и в ближайшие 4 года, как минимум, удвоится. Хотя есть мнение, что уже сегодня цифра в 30 млрд руб. сильно занижена. Эксперты утверждают, что объемы активов банков и страховых компаний в ближайшие 5 лет сравняются.

Беспокойный залог

С 1 июля при оформлении ссуды отменяется обязательное страхование предмета залога. Это предусмотрено указанием Банка России №1759-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 26 марта 2004 г. №254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».

Сейчас страхование предмета залога обязательно. При этом банки должны оценивать финансовое положение страховой компании, предоставляющей полис.

В Московском банке реконструкции и развития относятся к предстоящим изменениям нейтрально. Заместитель руководителя ЦОМС АКБ «МБРР» Юлианна Васильева сообщила, что в большинстве случаев отсутствие страховки не повлияет на вероятность получения кредита. Кроме того, банк не планирует в ближайшее время вносить изменения в условия кредитования юридических лиц.

А вот как прокомментировал эту ситуацию заместитель генерального директора страховой компании «МАКС» по страхованию и развитию Владимир Новиков: «То, что теперь поправками ЦБ разрешено уменьшать размер на возврат

ссуды даже при отсутствии страхового полиса, на объективную потребность страховать залог не повлияет.

Новая редакция упомянутого положения снимает обязательства с банков проводить отбор страховщиков. Именно этот пункт многие участники страхового рынка указывали и ранее как определенную лазейку для банков, желающих ограничить конкуренцию. Вывод: изменения в Положения о резервировании на случай потери по ссудам, облегчает доступ страховых компаний к банковским клиентам, практически не влияя на потребность в этом виде страхования. После его вступления в силу, принципиальных изменений на рынке не будет. Банки, кредитующие покупку авто, будут и далее требовать его застраховать, иначе они рискуют потерять предмет залога».

Страховка для депутата

Депутата Законодательного собрания Петербурга утвердили в первом чтении закон «Об обязательном государственном страховании лиц, замещающих государственные должности Санкт-Петербурга».

Отныне страхование этой категории граждан от несчастных случаев, болезней, увечий и смерти будет

производиться за счет городского бюджета. В случае гибели чиновника, его наследникам выплатят 300 должностных окладов. Если депутат получит инвалидность первой группы, ему выплатят 180 должностных окладов, инвалидность второй группы — 120 должностных окладов и третьей группы — 60.


Полномочный представитель губернатора Петербурга в Законодательном собрании Михаил Бродский отметил, что эта инициатива очень прогрессивная и разумная, но необходимо детально проработать перечень страховых случаев, по которым может выплачиваться компенсация.

«Информер»

Пять за двух

Страховая компания «Согласие», входящая в состав холдинга «Интеррос», продала петербургскому «ЭГО-Холдингу» страховые компании «Капитал-Полис» и «Согласие-М» менее чем за \$5 млн, сообщил глава «Согласия» Игорь Жук. По его словам, компания избавилась от активов, которые занимались непрофильными для нее видами страхования — обязательным и добровольным медицинским. «Мы посчитали достаточным присутствие в регионе своего филиала», — сказал Жук.

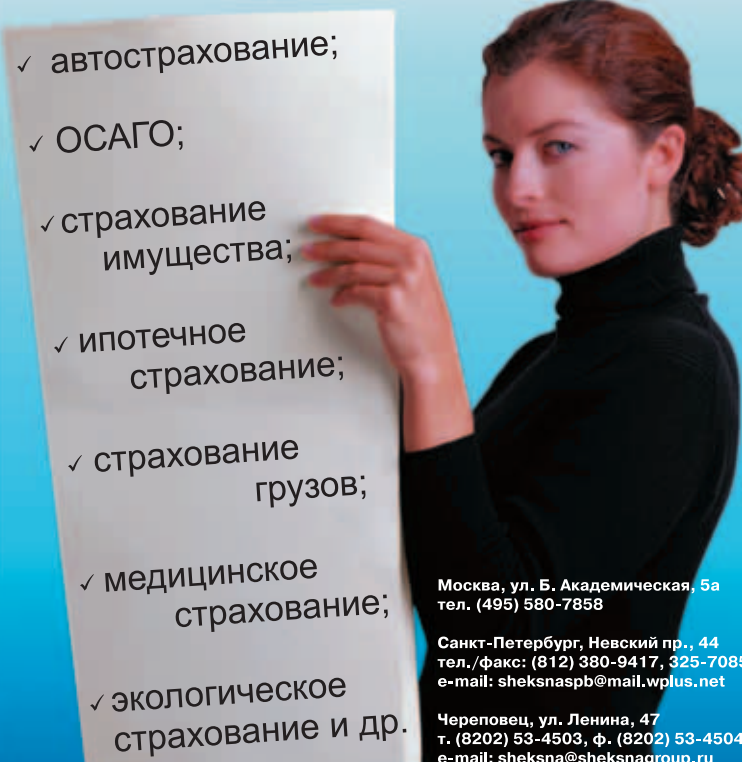
«Интерфакс»



СТРАХОВАЯ ГРУППА ШЕКШНА

Наши гарантии – Ваше доверие

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



Москва, ул. Б. Академическая, 5а
тел. (495) 580-7858

Санкт-Петербург, Невский пр., 44
тел./факс: (812) 380-9417, 325-7085
e-mail: sheksnasp@mail.wplus.net

Череповец, ул. Ленина, 47
т. (8202) 53-4503, ф. (8202) 53-4504
e-mail: sheksna@sheksnagroup.ru

реклама

в мире

Дорогой Кирилл!

Зимний шторм «Кирилл», пронесшийся по Европе в середине января, может обойтись страховщикам в 3,5 млрд евро.

Андрей КОТОВ

Такую оценку в конце прошлой недели дала крупнейшая в мире перестраховочная компания Swiss Re. По другим оценкам, потери страховых компаний могут достигнуть 8 млрд евро. Причем, по прогнозу Swiss Re, в будущем такие штормы будут случаться чаще, а их разрушительная сила возрастет.

Зимний шторм «Кирилл», порывы ветра при котором достигали 225 км/ч, бушевал в странах Европы 18 и 19 января. От него пострадали Великобритания, Германия, Франция, Бельгия, Голландия, Австрия, Чехия и Польша. Стихия унесла жизни 47 европейцев. По предварительным оценкам Swiss Re, сумма компенсаций, которые придется выплатить страховщикам, достигнет 3,5 млрд евро. При этом компания ожидает, что ее собственные выплаты составят около 140 млн евро.

Самым сильным европейским ураганом за последние годы считается зимний шторм «Лотар», унесший в 1999 году 110 человеческих жизней. Общие выплаты европейских стра-

ховщиков в результате нанесенного тогда ущерба составили 5,5 млрд евро. Как отмечают в Swiss Re, хотя «Кирилл» и покрыл большую территорию, число жертв удалось снизить за счет заблаговременных предупреждений о надвигающемся бедствии. При этом предварительные оценки ущерба от урагана, которые дают компании, специализирующиеся на моделировании рисков, пока сильно разнятся из-за того, что не все последствия еще оценены. В американской компании Risk Management Solutions оценивают грозящие европейским страхователям выплаты в диапазоне от 3 млрд до 5 млрд евро. В компании Eqsat предполагают, что страховые требования могут составить 2,5-5 млрд евро, а AIR Worldwide прогнозирует потери страховщиков в сумме 4-8 млрд евро.

По данным второй по величине перестраховочной компании в мире Munich Re, в 2005 году (это наиболее свежие данные) общие страховые выплаты по ущербу от стихийных

бедствий в Европе составили около \$ 5 млрд (3,9 млрд евро). При этом общий ущерб от природных катастроф был в три раза больше и превысил \$ 15 млрд (11,6 млрд евро). За последние 25 лет пиковым годом по ущербу, причиненному стихией, и страховым выплатам стал 1999 год, на который пришлось около 160 катастроф. Общий ущерб тогда превысил 23 млрд евро, а страховщики заплатили примерно 9 млрд евро. Ущерб страховой отрасли, нанесенный «Кириллом», Munich Re оценивает в \$ 5-7 млрд. «Окончательный результат потребует значительных усилий и времени, так как еще необходимо подсчитать большое количество средних и небольших потерь», отметили РБК daily в Munich Re.

Swiss Re прогнозирует, что из-за глобального изменения климата зимние штормы будут покрывать Европу чаще и станут мощнее. Как сообщили РБК daily в Swiss Re, в настоящее время ежегодные ожидаемые потери страховой от-



расли от зимних штормов в Европе находятся на уровне примерно 2,6 млрд евро. В компании исходят из того, что эта сумма будет ежегодно увеличиваться на 11 млн евро. «Возрастающий риск от зимних штормов,

вызванных изменением климата, - то, что представитель страховой отрасли всегда должен учитывать в своих подсчетах», считает член совета директоров Munich Re Торстен Йеворрек.

безопасность

ЛСОУ vs. криминал

При Лиге страховых организаций Украины создан Комитет по вопросам правовой защиты и противодействия мошенничеству в страховании. Цель комитета - координация действий страхового рынка в борьбе с коммерческой преступностью. Из-за мошенников страховые компании ежемесячно теряют приблизительно 10-15% своих доходов, а потери некоторых компаний по отдельным видам страхования достигают 25%.

Наиболее привлекательно для мошенников страхование транспортных средств, грузов, ответственности автовладельцев, страхование от несчастных случаев, добровольное имущественное страхование и страхование выезжающих за границу.

Главным инструментом борьбы с мошенниками должна стать единая

информационная база страхового рынка, в которой будут накапливаться сведения о страховых случаях и возмещении убытков.

Комитет по вопросам правовой защиты и противодействия мошенничеству в страховании также намерен дорабатывать законы, поскольку в Уголовном кодексе Украины сейчас нет термина «страховое мошенничество» и отсутствуют нормы противодействия таким преступлениям.

«Украина промышленная»

Астраханская десятка

В Астрахани к большим срокам лишения свободы приговорены мошенники, специализировавшиеся на обмане страховых компаний. Пятеро из десяти осужденных были сотрудниками дорожно-патрульной службы.

Организатором преступного бизнеса был Ренат Васильев, работавший экспертом по оценке автомобильного

транспорта. Привлеченные им участники периодически якобы попадали в дорожно-транспортные происшествия. А сотрудники дорожно-патрульной службы, входившие в преступную группу, составляли фиктивные административные материалы о ДТП.

Таким способом с ноября 2004-го по март 2005 года мошенникам удалось обмануть страховые компании девять раз. Сумма страхового возмещения составила 765 тыс. руб.

Башкирский самоугонщик

В Башкирии раскрыта афера с использованием двух идентичных автомобилей. 20-летний житель города Мелеуза обратился в страховую компанию, чтобы получить более 100 тыс. руб. за угнанный автомобиль «Лада» четырнадцатой модели. Однако в рассказе «пострадавшего» было слишком много неточностей.

В результате он запутался в показаниях и сознался в мошенничестве.

Парень рассказал, что задумал аферу, когда попал в аварию. Искорженный автомобиль он разобрал и продал по частям. Заявлять в ГИБДД о исчезновении машины мошенник не спешил. Он купил абсолютно идентичную машину и стал владельцем двух «Лад».

Установив на новую машину номера с разбитой, аферист по-

ехал в Уфу. Система наблюдения на контрольном посту милиции зафиксировала въезд давно не существующей машины. Переставив номера обратно, мошенник заявил об угоне и потребовал от страховой компании возмещения ущерба.

За заведомо ложный донос о совершенном преступлении аферисту грозит лишение свободы сроком на два года.

«Страхование в России»

Лиц. №3451Д реклама

страховая группа
мегарусс
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ФИЛИАЛ ЗАО СК «МЕГАРУСС-Д»

ВСЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ

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

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

СТРАХОВАНИЕ В КОСМОСЕ И НА ЗЕМЛЕ

реклама

VI РОССИЙСКОЕ СТРАХОВОЕ И ПЕРЕСТРАХОВОЧНОЕ РАНДЕВУ
14-16 ноября 2007
Санкт-Петербург

УЧАСТНИКИ:

- страховщики
- перестраховщики
- брокеры
- андеррайтеры
- аджастеры
- сюрвейеры
- актуарий
- финансисты
- юриконсульты

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ТЕМЫ:

- Российский страховой рынок и его место в международном страховом бизнесе
- Обзоры различных международных рынков
- Менеджмент в страховании
- Страхование в ТЭК
- Морское страхование и др.

ОРГАНИЗАТОРЫ:

ГРУППА ОСЛО МАРИН

Всем, приславшим заявки на участие до 28 февраля 2007 года (заполнившим регистрационные формы на сайте и отправившим их в оргкомитет Рандеву), гарантируются скидки на регистрационный сбор (будет окончательно установлен после 1 марта) - 15%.

ЗАЯВКИ НА УЧАСТИЕ: (812) 703-45-25, WWW.RV.OSLO.RU

спорт

Разбег, толчок, прыжок

Все-таки занятия спортом – опасная штука! Казалось бы, свежий воздух, тренировка организма, закалка и все в таком духе, но на самом деле это еще и высокая вероятность получить какую-нибудь хитрую трудноизлечимую травму. Причем у каждого вида спорта есть свои «любимые места».

Евгения МАКСИМОВА

На вкус и цвет

В большом теннисе часто случаются травмы колена, бывают проблемы со связками рук и локтями. В гимнастике можно «заработать» серьезную болезнь позвоночника. В фигурном катании часто происходит падение на лед, чреватое сотрясением мозга. В дзюдо чаще всего повреждаются коленный сустав, а также пальцы стопы, предплечье, локти и ключицы. У бодибилдеров случаются всякие проблемы с сухожилиями и мышцами. А у людей, на разных приспособлениях катающихся с гор, чуть ли не рядовым явлением считаются переломы различной тяжести и разрывы связок.

Особенно опасными в смысле возможных травм считаются бокс, борьба, конный спорт, хоккей, а в США еще и регби. И – конечно! – один из самых травматичных видов спорта – футбол! Он лидирует по количеству травм, получаемых спортсменами за 1000 часов игрового времени. (Необходимо отметить, что наиболее спокойной и безопасной спортивной игрой является настольный теннис.)

Интересно, что по статистике больше половины травм случается на тренировках, особенно если в этот момент тренер отвлекся или вообще отсутствовал в зале. Кроме того, мужчины травмируются в два раза чаще, чем женщины (интерес-

но, они больше напрягаются или женщины просто более внимательно слушают тренера?).

Там хорошо...

На западе, конечно, давно уже озаботились всеми этими проблемами. Там спортсменам-профи предлагается целый пакет, то есть комплексная программа личного страхования. Кроме того, страховым случаем может считаться досрочное завершение спортивной карьеры, если травма не оставляет надежд на продолжение выступлений, а также смерть. В последнем случае страховое обеспечение предусматривает обязательную материальную компенсацию членом семьи застрахованного. В американском спорте никто – ни наставник, ни спортсмен – не вправе приступить к тренировке, не говоря уже о соревнованиях, не обладая страховым полисом. А в хоккее, например, клубы обязаны даже провести страхование гражданской ответственности от причинения вреда здоровью и имуществу третьих лиц (к примеру, шайба вылетела со льда и попала в зрителя, травмировав его).

В странах, где преобладает государственное финансирование спорта, существует обязательное страхование спортсменов. Так, например, 900 ведущих китайских спортсменов застрахованы по

рискам травм на \$25 тыс. каждый. Подобные страховки есть у спортсменов Испании, Исландии, Франции. Есть такая система страхования и на Украине, а также в Казахстане.

...где мы есть?

В России же страхование спортсменов находится пока в зачаточном состоянии. У нас даже нет закона о статусе профессионального спорта. Разработанный в Росспорте закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» в новой редакции (в нем это понятие получило бы право на жизнь) до сих пор не принят – находится на рассмотрении в правительстве. Мечтой остается и страхование детей, занимающихся в детско-юношеских спортивных школах.

Конечно, что-то начинает постепенно сдвигаться. Например, тот же Росспорт издал приказ о том, что, начиная с 2005 года, к участию в национальных соревнованиях допускаются только спортсмены, имеющие страховку. Разрабатывается проект федерального закона «Об обязательном страховании жизни и здоровья спортсменов – членов сборных команд по видам спорта», который охватывает все национальные команды – не только взрослых, но и юниоров. Финансирование предполагается из федерального бюджета. Но по-



скольку пока все это находится на стадии согласования с разными мудрыми государственными инстанциями, каждый должен полагаться сам на себя.

И где-то клубы и федерации подходят к вопросу серьезно, а где-то просто не способны вложить в страхование сколь-либо заметную сумму. Да и далеко не все страховые компании охотно заключают договоры со спортсменами. Слишком уж высоки риски! Вот если бы спортсменов застраховали всех сразу...

Шайбу!

И вот в конце декабря 2006 года правительство России предложило обязать спортивные клубы и организации страховать жизнь и здоровье своих спортсменов.

В законопроект «О физической культуре и спорте в Российской Федерации», прошедший первое чтение, правительство внесло поправки, уточняющие порядок договорных отношений между спортсменами, тренерами и спортивными клубами. В частности, такой договор должен описывать «порядок предоставления дополнительного медицинского и социального страхования жизни и здоровья». Осталось только дождаться, когда все эти прекрасные планы вступят в законную силу.

Ну, а пока все решается – не полезнее ли для здоровья тихо полежать на диване? В крайнем случае – купить маленькую ракетку и поиграть в настольный теннис. Но не перенапрягаясь!..

реклама

МСК

МОСКОВСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

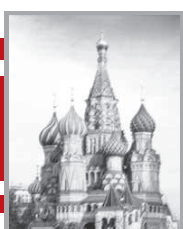
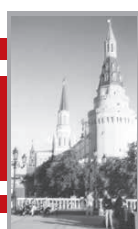
Московское Страхование Качество

в Санкт - Петербурге

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

324-0300

www.mosinsur.ru



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

Лицензия минфина Российской Федерации № 4694 Д

ОТДЫХ

Елочка, гори!

Позади много ярких, а главное долгих, праздников – Новый год, Рождество, старый Новый год. Зимние каникулы трудно представить себе без катаний с горы, снежков, лыж и коньков. Большинство, по традиции, стараются провести эти дни на природе. Однако в этом году погода несколько ограничила наш выбор развлечений, оставив, в основном, развлечения «неуличные», обеспечив тем самым небывалое скопление людей в общественных местах. Для кого-то такая ситуация станет причиной легкого раздражения, а для кого-то может обернуться реальной опасностью!

Наталья СЛАВИНА

В эти праздники мы узнали, как нас много: на детских елках, в театрах, на концертах, в кино. Естественно, много нас было и в магазинах, где мы не только предавались неистовому «шопингу», но и участвовали в различных зрелищных и развлекательных мероприятиях.

Из-за скопления людей вероятность травм увеличивается в сотни раз. Ни Госкомстат, ни ведущие статистические агентства не имеют базы данных по несчастным случаям на массовых мероприятиях. Сами организаторы таких действий могут рассказать об этом достаточно много, правда, предпочитают такую информацию не афишировать. Однако самые страшные события, так или иначе, попадают на первые полосы газет и открывают выпуски телевизионных новостей.

Именно благодаря СМИ мы, отправляясь на априори «тихий отдых» в культмассовый сектор, стали задумываться о своем спокойствии и безопасности.

Безопасность зависит от...

Наша безопасность зависит от организатора, а точнее – от его добросовестности. От того, например, хорошо ли закреплены декорации, качественная ли используется в шоу пиротехника, предусмотрено ли помещение для того или иного мероприятия, рассчитано ли оно на такое количество людей, установил ли организатор вентиляцию, есть ли охрана, готовая предупредить беспорядок среди самих развлекающихся и т. д. А еще мероприятие может просто не состояться...

Организаторы культурно-массовых мероприятий несут ответственность за сохранность вверенного им имущества, за жизнь и здоровье зрителей и посетителей. Кроме того, организаторы несут ответственность за вред, который могут причинить возведенные ими трибуны, рекламные щиты, конструкции сцены, а также при организации питания и за его качество.

По словам организаторов, часто поведение самих зрителей является причиной того, что другие участники мероприятия получают травмы, наносится ущерб имуществу и т. д. Вспомним, например, пожар и последующее обрушение Колесницы Генштаба на Дворцовой площади во время одного из новогодних гуляний. Здесь не было вины организаторов. Никто не мог предположить, что новогодний кураж «гуляющих» может привести к таким последствиям. Но кто-то же должен за это все отвечать?

Кто не рискует...

Развлекательный бизнес – дело рискованное, и ущерб, возникший по разным причинам, может быть



очень значительным. Для того чтобы защитить себя от собственных промахов при организации увеселительных мероприятий и чтобы было с кем разделить груз ответственности, «продвинутые» организаторы предпочитают иметь дело со страховщиками. Тем более что для организатора небольших мероприятий застраховать свою ответственность – удовольствие недорогое. Сумма страховой премии в значительной степени зависит от типа мероприятия и его массовости. Конечно, если речь идет о страховании авиашоу или спортивных мероприятий, то оно обойдется недешево.

Попробуйте вообразить ущерб, нанесенный упавшим на трибуны спортивным самолетом или даже просто разбушевавшейся толпой болельщиков.

В принципе организатор может разделить ответственность за причинение вреда с непосредственными его виновниками, но ответственность в подобных случаях наступает только на основании судебного решения. Без судебного решения происшествие не признается страховым событием и, следовательно, по нему не будет выплаты.

Береженого бог бережет

Нельзя сказать, что страхование культурно-массовых мероприятий осуществляется сплошь и рядом, но выбор в пользу такого решения вполне обоснован для организаторов, в первую очередь, при подсчете возможных убытков. Страхование ответственности организаторов массовых мероприятий является делом добровольным, оставаясь услугой

«элитарной». Наличие страховки используется для демонстрации собственной серьезности и финансовой стабильности и является, по сути, элементом имиджа компании – организатора мероприятия. А вот практически все крупные международные проекты страхуются в обязательном порядке, так как это обычно является требованием зарубежных партнеров.

Организаторы различных мероприятий постепенно приходят к осознанию того, что страхование подобных рисков – вопрос финансовой безопасности и, зачастую, способ избежать банкротства.

Массовый рецепт

Что же делать нам, кто в качестве посетителя каждые выходные и праздники рискует превратить свой отдых в кошмар?

Пока бизнесмены упражняются в вопросах страхования и ведут неравную борьбу между желанием сэкономить и страхом понести потери, приходится как-то самим о себе заботиться. Один из способов – полис страхования от несчастного случая – действует везде, стоит недорого. Позволяет автоматически приобрести страховую защиту жизни и здоровья посетителям любых публичных мероприятий.

Кроме того, работая в приличной фирме такой полис можно получить в наборе прочих услуг социального пакета, предоставляемого работодателем.

А еще вы можете попросить близких вам людей подарить вам полис страхования от несчастного случая, они вам будут крайне признательны за подсказку и заботу о самих же себе.

Суть

Страхование ответственности организатора массовых мероприятий – добровольный акт со стороны организатора-страхователя. Договор страхования в этом случае позволяет за счет страховой компании возместить материальные потери (в том числе связанные с нанесением вреда жизни и здоровью) участникам мероприятия, произошедшие по вине организатора.

Если организатор мероприятия не застраховал свою ответственность, единственный для участника массового действия способ обезопасить себя материально – самостоятельно приобрести полис страхования от несчастного случая (НС). В этом случае страховщиком будет оплачен только вред, нанесенный жизни и здоровью (растоптанную сумочку или порванную куртку придется восстанавливать за свой счет).

Страховая сумма

При страховании ответственности организатора страховщик предоставляет свою защиту в пределах прописанной в полисе суммы, ее может элементарно не хватить, чтобы расплатиться со всеми пострадавшими в результате несчастия на мероприятии. Недостающие средства могут быть взысканы непосредственно с организаторов неудавшегося шоу. Так что организациям следует адекватно подходить к определению лимитов ответственности. Практике известны случаи, когда страховые суммы по таким договорам достигали миллионов долларов.

Что касается страхования от НС, то размер страховой выплаты ограничивается только тем, сколько вы платите за страховку. Страхование от НС относится к личным видам страхования, а поскольку жизнь и здоровье человека бесценны, лимит ответственности страховщика будет определяться только «самооценкой» клиента и его финансовыми возможностями.

Стоимость

Существует много факторов, которые определяют в конечном итоге стоимость страхования ответственности организатора. Наиболее важные из них – это характер и масштаб мероприятия, количество посетителей. Учитывается также место проведения мероприятия – помещение или открытая площадка, какое сценическое, звуковое, осветительное оборудование и технические средства задействуются, будут ли использоваться пиротехника или иные спецэффекты. Оцениваются предпринятые меры безопасности, наличие охраны и характер посетителей. Есть разница – страховать детский концерт или выступление рок-группы.

Стоимость страховки от НС определяется только лимитом ответственности страховщика. Чем больше заплатили – тем выше ответственность.

Риски

Перечень рисков, которые организатор может переложить на плечи страховой компании может значительно отличаться у различных страховщиков.



Андрей Бобыкин, начальник отдела личного страхования страховой группы «Шексна»

Страховщик несет ответственность, если страховой случай, приведший к аварийным последствиям и явившийся

причиной нанесения вреда жизни, здоровью или имущественного ущерба третьим лицам, являющимся посетителями застрахованных объектов во время спортивно-оздоровительных и зрелищных мероприятий, наступил в результате:

- пожара, возникшего из-за удара молнии, взрыва газа, повреждения в системе электрооборудования;
- затопления водой, в связи с авариями водо-, тепло-, отопительных и канализационных систем;
- противоправных действий третьих лиц – хулиганства, краж, грабежа, разбоя;
- стихийных бедствий.

Время и место действия

Андрей Бобыкин

В качестве места действия полиса страхования ответственности организатора могут выступать культурно-бытовые объекты: отели, гостиницы, дома и базы отдыха, пансионаты, мотели, кемпинги; спортивно-оздоровительные объекты: стадионы, бассейны, спортивные манежи и залы, спортивные площадки, теннисные корты и т. д.; зрелищные объекты (сооружения): театры, кинотеатры, кино-концертные залы, клубы, цирки и т. д.

Время и место действия страховки по нашим правилам – это время пребывания на застрахованном объекте, а также на прилегающей территории, в том случае, если эта территория обозначена в страховом полисе.



Ирина Васякина, ведущий специалист отдела страхования от несчастного случая Санкт-Петербургского филиала МСК

Местом действия полиса может быть и открытая неспециализированная площадка, например, Дворцовая площадь, Петропавловская крепость. В этом случае время действия страховки определить сложно, потому что нельзя зафиксировать время прихода и ухода пострадавшего, да и вообще его присутствие на данном мероприятии, особенно если билеты вместе со страховкой приобретены заранее. При посещении же спортивно-развлекательных объектов, таких как бассейны, аквапарки, всевозможные авто- или велотреки, а также парки с аттракционами, катками, горнолыжными склонами, обязательное наличие медицинского кабинета дает возможность фиксировать несчастный случай в период посещения данного объекта, так как компания обязывает клиента регистрировать несчастный случай в данном учреждении.

Исключения

Ирина Васякина

При страховании от НС не признаются страховыми событиями случаи, повлекшие увечья или иные повреждения здоровья, вследствие умышленных действий застрахованного лица, нахождения застрахованного лица в состоянии алкогольного, наркотического или токсического опьянения, управления застрахованным лицом каким-либо транспортным средством, аппаратом, прибором без права такого управления, воздействия радиации, военных действий, народных волнений и т. д. Список достаточно большой. Перечисленные исключения применяются и для договоров страхования организаторов, поскольку, как правило, не попадают в зону их ответственности.

RE

Страховка для страховщика

Принимая решение застраховаться, мы делаем выбор. Выбираем страховщика. Что заставляет нас отдать предпочтение той или иной компании? «Раскрученный» бренд, советы друзей, отзывы в Интернете, а иногда даже элементарная близость к дому или работе. И мало кто из нас знает и задумывается о том, что страховая компания тоже где-то застрахована и возможности ее «старшего брата» – перестраховщика напрямую влияют на ее способность расплачиваться с нами.

Татьяна СТОЛЯРОВА

Страховщики, так же как и мы, озабочены подстраховкой на предмет неблагоприятного стечения обстоятельств. Ничего удивительного нет в том, что страховая компания сталкивается с подобными вопросами: «Как и из каких средств она сможет возместить ущерб своим клиентам, если возникнут катастрофические убытки в результате стихийных бедствий или случится серия страховых случаев с крупными выплатами?» «Как не создать очереди на выплату для клиентов в таких случаях?» «Как оперативно расплатиться с клиентами даже в таких сложных ситуациях?» «И как при этом сохранить финансовую устойчивость самой компании?»

Зачем все это?

Заключая договор страхования, клиент перекладывает проблему сохранности своего имущества, жизни и здоровья на страховую компанию. Но в рамках страховой компании эта проблема приобретает большие размеры, так как компания несет ответственность по сотням и тысячам договоров страхования нескольких тысяч клиентов.

Естественно, давно найдено несколько способов решения вышеупомянутой проблемы для страховщика, в противном случае рынки страхования уже давным-давно «схлопнулись» бы один за другим. И один из таких способов это – перестрахование.

Говоря простым языком, перестрахование – это страхование страховых компаний. При этом компания страхует имеющиеся у нее договоры с клиентами, а не свое

имущество или сотрудников. При перестраховании страховая компания делится частью ответственности, которую она приняла по договорам страхования, с третьей стороной (перестраховщиком). И за то, что перестраховщик принял на себя часть ответственности, страховая компания платит определенную сумму. А если случается убыток по прямому договору страхования, перестраховщик, в соответствии с принятой на себя долей ответственности, компенсирует страховой компании часть этого убытка. К примеру, если машину клиента страховой компании угнали, то после того, как компания произведет ему выплату, она может обратиться к своему перестраховщику с просьбой возместить ей часть той суммы, которую она выплатила клиенту. Естественно, это возможно только в случае наличия соответствующего договора перестрахования.

Основная функция перестрахования – обеспечение финансовой стабильности и рентабельности страховых операций.

С момента, когда в портфеле страховщика начинают появляться крупные риски (например, промышленные, строительные, авиационные), возникает понимание того факта, что в случае серьезного страхового случая и нанесения большого ущерба имуществу, принятому на страхование, могут

появиться трудности с выплатой возмещения в полном объеме, без ухудшения финансового положения компании. Такими событиями могут быть как крупные катастрофы с единичными объектами (авария на заводе, пожар на крупном складе, железнодорожная или авиакатастрофа), так и массовые незначительные убытки, произошедшие одновременно (ураган может потрепать застрахованный коттеджный поселок, наводнение – затопить цокольные этажи большого количества зданий).

А нам-то что?

В качестве перестраховщика может выступать не только специализированная организация, но и другой страховщик, имеющий соответствующую государственную лицензию. Обычно страховая компания работает по перестрахованию с несколькими страховыми и перестраховочными компаниями. При этом специализированных перестраховочных компаний существует не так много, все они (как российские, так и зарубежные) «на слух».

Ни один профессиональный перестраховщик не станет сотрудничать с нечистой на руку страховой компанией. Именно поэтому, выбирая себе страховую компанию, стоит не полениться и уточнить, кто является ее перестраховщиком по тому виду страхования, который вас интересует. Наличие в числе партнеров серьезных брендов перестраховочных компаний является «лакмусовой бумажкой» добропорядочности страховщика.

много «темных» и неясных сторон в вопросах статистики, методологии определения страховых тарифов, проведения экспертизы страхового случая. Нередки случаи недобросовестной конкуренции и использования «серых» схем.

Дмитрий Маркаров, председатель исполнительного комитета РССП (Российского сельскохозяйственного страхового пула), привел несколько любопытных цифр, характеризующих состояние агрострахового рынка. По его словам, ежегодно убытки в агропромышленном комплексе составляют около 20 млрд руб., в то время как сборы страховых премий, например, в прошлом году составили 6 млрд (включая госсубсидии). Это говорит о том, что сама система агрострахования содержит в себе массу противоречий, и если ее не модернизировать, страхование сельскохозяйственных рисков может стать убыточным. В России застраховано только 23% коллективных хозяйств. Такая невнимательность сельхозпроизводителей по отношению к страховой защите, как

отметил Дмитрий Маркаров, может поставить под угрозу продуктивную безопасность нашей страны.

Решение многих проблем страховщики видят в создании саморегулируемой организации, которая бы несла ответственность за своих членов и координировала бы работу всей системы агрострахования. Фактически на сегодняшний день уже существует два профобъединения – Российский сельскохозяйственный страховой пул и Ассоциация агропромышленных страховщиков России. Но, как показала практика, они не смогли реально мобилизовать рынок. Виктор Щербаков, директор Федерального агентства по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства, считает, что необходимо принять специальный закон, который обозначил бы функции, задачи и место такой организации в агропромышленной системе России.

Все участники дискуссии признали, что государство должно активно поддерживать создание такой организации.

Надежная защита имущества и грузов

Lloyd's of London

ВОСТОЧНАЯ ПЕРЕСТРАХОВОЧНАЯ КОМПАНИЯ

Москва
115114, г. Москва,
ул. Летниковская, 11/10, стр. 1
Тел.: (495) 540-78-81, факс: (495) 540-72-20.
E-mail: vpk@vpkre.ru

Санкт-Петербург
197376, г. Санкт-Петербург,
ул. Профессора Попова, 23
Тел.: (812) 346-57-42, факс: (812) 346-57-43.
E-mail: spb@vpkre.ru

Лицензия П №3558 27 от 29 ноября 2005 года

реклама

агро

Опять СРО

«Круглый стол» «Агрострахование 2007. Проблемы, тенденции, перспективы» прошел 24 января в Москве. Главной темой обсуждения стал новый закон «О развитии сельского хозяйства», который вступает в силу с начала этого года. Живой отклик вызвала идея создания саморегулируемой организации в области агрострахования, без которой, как считают участники дискуссии, невозможно дальнейшее эффективное взаимодействие сельхозпроизводителей со страховщиками.

Новый закон «О развитии сельского хозяйства» вступает в силу уже с января этого года. В соответствии со статьей 12 этого закона, сельхозпроизводитель, желающий застраховать свой урожай, получит из федерального бюджета субсидии в размере 50% от уплаченной страховой премии по договору страхования.

Участники «круглого стола» признали, что в настоящее время агрострахование в России имеет

по-простому

Не договор и был

В прошлом выпуске рубрики «По-простому» мы начали рассказ о договоре страхования. В частности, мы коснулись вопроса недействительности договора. В этом выпуске мы остановимся на этой теме более подробно.

Лариса КОРОЛЕВА

Необходимо разобраться, по каким же причинам заключенный договор страхования может быть впоследствии признан недействительным. Поскольку недействительность договора страхования устанавливается судом, то решение поставленной задачи следует искать в действующем законодательстве, регулирующем страхование.

Закон есть закон

Требований немного, и следование им при составлении и подписании договора страхования позволит избежать возникновения большинства напряженных моментов из числа возникающих между страхователем и страховщиком:

1. Договор страхования должен быть заключен в письменной форме и представлять собой или один документ, подписанный обеими сторонами, или два документа — полис и заявление (ст. 940 ГК РФ).

2. Страхование может производиться на событие, которое должно обладать признаками вероятности и случайности его наступления (ст. 9, п. 1, «Закон об организации страхового дела»).
3. Страхователь или выгодоприобретатель должны иметь интерес в сохранении застрахованного имущества (ст. 930, п. 2, ГК РФ). Так называемый «страховой интерес» — один из основных принципов страхования.
4. К договору личного страхования, заключенному в пользу лица, не являющегося застрахованным, должно прилагаться письменное согласие застрахованного (ст. 934, ГК РФ).
5. Сторонами должны быть согласованы следующие существенные условия договора: объект страхования, характер страхового события (риски), размер страховой суммы, срок



действия договора страхования (ст. 942, ГК РФ).

6. Страховщик имеет право потребовать признания договора недействительным, если завышение страховой суммы относительно страховой стоимости является следствием обмана со стороны страхователя (ст. 951, п. 3, ГК РФ), а также если после заключения договора страхования будет установлено, что страхователь сообщил страховщику заведомо ложные сведения об обстоятельствах, имеющих существенное значение для определения степени риска и изложенные в письменном запросе страховой компании (ст. 944, ГК РФ). Право не является обязанностью, им можно пользоваться только добровольно. Наличие таких обстоятельств не делает договор страхования недействительным по требованию третьих лиц.

На первый взгляд кажется, что нарушить эти немногочисленные требования трудно. Однако лучше обратиться к арбитражной практике.

Интерес на букву «С»

По поводу страхового интереса ведется много дискуссий и часты судебные разбирательства. Законодатель только установил требование по его наличию, но не определил, как этот страховой интерес должен выглядеть, поэтому применяется практика толкования, что создает поле для разногласий, как между сторонами, так и между судами.

Строго говоря, существует действительный и формальный интересы в сохранении имущества. Субъекту (юридическому или физическому лицу) свойственно стремиться к сохранению полезного для него

имущества или бесполезного, но ценного с точки зрения субъекта по индивидуальным мотивам. Например, мужчина любит пользоваться и ухаживает за автомобилем, который юридически принадлежит жене, абсолютно к автомобилю равнодушной. Арендатор, сделавший дорогой ремонт в запущенном помещении, пользуется этим помещением для ведения дела и старается сохранить его достойный вид. Однако заинте-

ресованность должна основываться на юридическом основании, подтвержденном документально. Как правило, признается, что страховой интерес подтверждает право собственности, право хозяйственного ведения или оперативного управления, сервитут, наличие ответственности по договорам хранения, перевозки, аренды, переработки, ремонта. То есть действительный страховой интерес не всегда подтверждается юридически. Кроме того, если имущество застраховано на полную страховую стоимость без франшизы, то действительный интерес в его сохранении есть только у страховщика. Например, застраховано судно, буксируемое для сдачи в металлолом. Кто заинтересован, чтобы страховой случай не произошел и оно бы не кануло в пучину морскую? Или дорогой автомобиль застрахован на полную стоимость без франшизы — через 10 месяцев его действительная стоимость упадет на 10%, а страховое возмещение в случае угона будет равно стоимости нового автомобиля. Что побуждает собственника к сохранению застрахованного автомобиля, кроме порядочности? Однако на практике обычно определяется наличие страхового интереса на момент заключения договора страхования.

Собственник или арендатор?

Страховщик обратился в арбитражный суд к организации — причинителю вреда с иском о взыскании в порядке суброгации суммы возмещения, выплаченного собственнику поврежденного автомобиля. Возражая против иска, ответчик ссылался на недействительность договора страхования имущества, который был заключен арендатором имущества в пользу собственника, хотя договор аренды предусматривал, что расходы по ремонту автомобиля при его повреждении несет арендатор. Решением суда, оставленным без изменения апелляционной инстанцией, иск был удовлетворен, так как собственник — это лицо, обладающее наиболее полным правом на принадлежащее ему имущество и всегда имеет основанный на законе интерес в его сохранении. Интерес в сохранении имущества имеется у его собственника и тогда, когда по условиям договора аренды обязанность по ремонту поврежденного имущества возлагается на арендатора.

Подсудный автомобиль

Страхователь, застрававший автомобиль от угона в свою пользу, обратился в арбитражный суд с иском к страховщику о выплате страхового возмещения в связи с наступлением страхового случая. Возражая против иска, страховщик ссылался на то, что страхователь получил автомобиль от собственника по договору безвозмездного пользования. Риск утраты автомобиля несет его собственник. Угон автомобиля затрагивает интересы собственника, а не страхователя, поэтому он не мог страховать автомашину от угона в свою пользу. Суд первой инстанции согласился с доводами страховщика и в иске отказал, поскольку угоном нарушены интересы собственника и убытки возникли у него, а не истца. Убытки страхователя связаны с тем, что по договору суды он несет ответственность за утрату или повреждение полученного имущества, такие убытки не подлежат возмещению по договору страхования имущества, так как интерес, связанный с возможной ответственностью страхователя за нарушение договора, страхуется по договору страхования риска гражданской ответственности. Суд апелляционной инстанции решение отменил и удовлетворил иск по следующим причинам. Страхователь получил автомобиль в пользование как ссудополучатель и, согласно п. 1 ст. 689 ГК РФ, должен вернуть полученную вещь с учетом нормального износа или в состоянии, обусловленном договором. Ссудополучатель заинтересован в сохранности автомобиля для последующего возврата. Данный риск мог быть застрахован в качестве риска ответственности по договору. Вместе с тем, ссудополучатель заинтересован в сохранении имущества для себя. Такой интерес состоит в выгоде, которую ссудополучатель имеет от предотвращения убытков, которое он несет из-за невозможности использовать застрахованное имущество. Данный интерес ссудополучателя позволяет допустить возможность страхования имущества ссудополучателя в свою пользу. Соответствующий интерес ссудополучателя основан на договоре ссуды, заключенном с его собственником.

Об оферте и форме договора

1. После оплаты убытков страховая компания обратилась в арбитражный суд с иском взыскания причиненного ответчиком убытка своему страхователю — собственнику автотранспортного средства. Суды первой и второй инстанции иск удовлетворили на основании установленного законодательством перехода права требования к лицу, ответственному за убытки, возмещенные в результате страхового события (ст. 965, ГК РФ). Ответчик обратился с кассационной жалобой. Суд кассационной инстанции отменил предыдущие решения. Оказывается, ответчику удалось установить, что пострадавший автомобиль не был застрахован, так как при заключении договора страхования он не был включен в перечень автомобилей, застрахованных страхователем (юридическим лицом) по данному договору страхования. После заключения договора страхования страхователь прислал страховщику дополнительный список автомобилей, на которые тоже должно распространяться страховое покрытие. Это письмо было расценено судами первых двух инстанций как оферта на изменение договора, а выплата страхового возмещения — как акцепт оферты. Кассационная инстанция указала, что изменение договора должно быть в той же форме, что и действующий договор. То есть нужно было составить подписанное обеими сторонами дополнительное соглашение к действующему договору страхования.

Иск о неслучайности

2. Прокурор обратился с иском к страховой компании о признании недействительными договоров страхования предпринимательского риска в связи с тем, что события, на случай наступления которых осуществлялось страхование, не обладали признаком случайности. Оспариваемые договоры страхования заключались страховой компанией с поставщиком продукции на случай неоплаты этой продукции покупателем. Приговором суда по уголовному делу, возбужденному по факту уклонения от уплаты налогов, было установлено, что при заключении оспариваемых договоров страхования между страхователем-поставщиком, страховщиком и покупателем существовал сговор, и страхователь заведомо знал, что покупатель не намерен оплачивать поставленную продукцию. Оплата за поставленную продукцию производилась страховщиком в форме страхового возмещения. Страховщик, в свою очередь, компенсировал свои расходы, получая деньги от покупателя в порядке суброгации. Суд удовлетворил иск, руководствуясь п. 1 ст. 9 Закона РФ «Об организации страхового дела в РФ», поскольку событие, на случай наступления которого производится страхование, должно обладать признаком случайности.

выбор редакции



«Страховой случай» представляет первые результаты работы рубрики

«Выбор редакции». В конце прошлого года у редакции газеты страхового рынка возникла необходимость застраховать «автогражданку» своих водителей, которые ежедневно в производственных целях перевозят людей, документы, тираж...

Нам это удалось в достаточно короткие сроки. Призыв редакции не оставил страховые организации равнодушными к почину представителей масс-медиа. В качестве критериев «Выбора редакции» была определена скорость ответа, поскольку тарифы на ОСАГО во всех компаниях одинаковы.

С удовольствием сообщаем коллегам и читателям: мы сделали свой выбор —

это страховые компании «АСК-Петербург» и «Арбат». Ответственность водителей редакции в течение года будет застрахована в этих компаниях.



внимание!

РСА предупреждает

Российский союз автостраховщиков напоминает, что количество мошенников в страховом бизнесе растет с каждым днем.

Часто бывшие страховые агенты сохраняют бланки договоров и клиентские базы. Аферисты могут связаться с клиентом, действуя якобы от лица компании, и получить деньги за незаконное продление договора ОСАГО.

Кроме этого, бланки страховых полисов остались у сотрудников страховых организаций, потерявших свои лицензии. Поэтому нужно внимательно проверять документы при оформлении договора ОСАГО. Страховой агент обязан предоставить страховой полис, копию квитанции об оплате с указанием суммы, правила «автогражданки», бланки извещения о ДТП, стикер на лобовое стекло и перечень представителей страховой компании во всех субъектах РФ.