

Северное слияние

Череповец

В начале февраля 2005 года петербургские СМИ сообщили о том, что название ЗАО «Экологическая страховая компания «ЭКО-Сфинкс» изменено на ЗАО «Экологическая страховая компания «Шексна-ЭКО». Такое решение было принято на внеочередном собрании акционеров 11 января 2005 года.

По словам руководителя пресс-службы СК «Шексна» Евгении Макачевой, партнерские отношения между компаниями существовали с 1998 года, а с мая 2004 года «Шексна» владеет 75,2% акций ЭСК «ЭКО-Сфинкс». Целью приобретения было расширение спектра страховых услуг, которые СГ «Шексна» могла бы предлагать своим клиентам. «Все это полностью согласуется с нашей стратегией развития, направленной на предоставление полной страховой защиты как населению, так и предприятиям», — говорит Евгения Макачева.

Практически сразу же уставный капитал петербургской компании был увеличен на 20 млн рублей.

На момент поглощения в Петербурге уже полтора года работал филиал СК «Шексна». Конкурировать между собой филиал и «дочка» были не намерены: первый собирался специализироваться на работе с физлицами (в частности, на «автогражданке»), а вторая, по-прежнему, на экологическом страховании (в частности, радиационных рисков). Тем не менее итоги работы новой компании в I полугодии 2005 года были не слишком хороши: «Шексна-ЭКО» получила 39,91 млн рублей страховой премии, что на 23% меньше показателя аналогичного периода 2004 года.

«Снижение поступлений было связано со сменой названия, — объясняет Евгения Макачева. — Нужно было, во-первых, менять лицензии, а процедура лицензирования в России занимает длительное вре-

мя. Во-вторых, перезаключение договоров в данных условиях тоже вызвало определенные сложности. Головной офис предвидел данные проблемы. Но если говорить о последствиях для группы в целом, то они положительные, поскольку происходит укрупнение компании, увеличение ее активов и, как следствие, рост капитализации».

Москва

О втором поглощении объявили 9 декабря: по 74% акций компаний СК «АСК-Петербург» и СК «АСК-Мед» были куплены московской компанией «Межрегиональное страховое соглашение» («МРСС»). Блокирующие пакеты акций обоих петербургских страховщиков, составляющие около 26%, остались у создателя и генерального директора «АСК» Льва Панеяха.

Третья покупка произошла менее чем через неделю после второй: 14 декабря группа «Ренессанс страхования» и СО «Прогресс Нева» на совместной пресс-конференции

Прошедший год в Петербурге начался и закончился поглощением местных страховых компаний иногородними конкурентами. Официально было объявлено о трех таких сделках, но участники рынка на условиях анонимности называют еще несколько страховщиков, переговоры о продаже которых близки к завершению. С учетом того, что непроданных универсальных компаний в городе становится все меньше, ближайшие кандидаты на поглощение — медицинские страховщики, в первую очередь, участники рынка ОМС.

Алексей КРЫЛОВ

сообщили о своем объединении. «Ренессанс» приобрел 100% акций СО «Прогресс Нева», а также Общества страхования жизни «Прогресс Нева».

Совершенные сделки явно производят впечатление доброжелательно-партнерских и довольно хорошо продуманных. Причины слияния и их возможные последствия в обоих случаях тоже были названы почти одни и те же.

Во-первых, покупатели и продавцы давно знают друг друга с лучшей стороны.

«Мы около двух лет работаем с компанией «МРСС» в рамках Урало-Сибирского соглашения, привыкли к открытому обмену технологиями и к партнерству в различных совместных проектах», — заявил Лев Панеяха.

«Год назад мы начали разговоры с руководством и акционерами «Прогресс Нева», — сообщил глава группы «Спутник» (основного акционера «Ренессанса») Борис

Поправка «Ковалев-Шевелева»

Несомненно одно — обе ветви власти в ушедшем году постарались на славу, занимаясь законодательством в области страхования. И похоже на то, что останавливаться они не собираются.

• 3

INTEGRUM как зеркало страховых коммуникаций

Сегодня нашим инструментом будет электронный архив публикации Integrum. Специализированные средства этой системы позволяют произвести анализ частоты упоминаний брендов в СМИ в сочетании с их качественными характеристиками.

• 4

Особенности национального отдыха

Травматизм сохранился на прежнем уровне, в среднем переломы, растяжения и серьезные ушибы получает каждый 45-й спортсмен-любитель.

• 9

Комиссары — вперед!

Правительство Российской Федерации на заседании 7 июля 2005 года поручило Минфину до 15 июля 2006 года представить доклад о ходе реализации положений законодательства об ОСАГО, включая предложения по упрощению процедуры оформления документов для страховой выплаты и осуществления страховой выплаты без обращения в подразделения ГИБДД.

• 10

МАКС
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

уставный капитал — 1 млрд. руб.
18 миллионов клиентов

Все виды
страховых
услуг

У нас каждый солдат
может стать генералом!

Санкт-Петербургский филиал
ЗАО "МАКС" приглашает
опытных страховых агентов
на должности директоров агентств

Звоните — (812) 332-01-91



Черно-белые полосы нужны зебре для маскировки — чтобы укрываться от врагов. Тигру они нужны тоже для маскировки — но чтобы подстергать добычу.

Жизнь также состоит из черных и белых полос. Зачем они нужны жизни?

Белая полоса позволяет ощутить нам бытие во всей его полноте, радоваться ему и вдыхать его полной грудью. Недаром белый цвет состоит из всех цветов спектра.

Черные полосы — как точки отсчета. Они оставляют нас наедине с собой, заставляют задуматься. Наверное, поэтому они тоже нужны.

Начало черной полосы, как правило, знаменуется какой-либо бедой, потерей. И счастье, если имя черной полосы — просто страховой случай. Значит, бледнеет кромешность черной полосы. И не за горами снова — белая.

Жизнь — череда черных и белых полос, но в наших силах сделать черные полосы тоньше.

Константин БАЙКОВ,
главный редактор

НОВОСТИ

РОСНО покупает Медэкспресс

6 февраля 2006 года ОАО «РОСНО» объявило о покупке контрольного пакета акций компании «Медэкспресс»

После завершения сделки 51% акций «Медэкспресса» будет принадлежать «РОСНО», 35% — ОАО «Северо-Западный Телеком», остальные акции — миноритарным акционерам, включая менеджмент страховщика. По соглашению сторон, прежние акционеры страховщика — Franco Canadienne De Re Ltd и Mutzenbecher, Herter und Wand GbR. — также примут активное участие в развитии компании.

Предполагается, что «Медэкспресс» будет работать как самостоятельная компания и станет дополнительным каналом продаж, продуктов компаний «РОСНО», «Альянс РОСНО Жизнь» и «Альянс РОСНО Управление Активами».

АСН

актуально

(. 1)

Йордан. — Мы долго рассматривали множество компаний по разным регионам, но редко могли встретить такую команду, такой менталитет, такой профессионализм, как в «Прогресс Неве». Тут есть и прозрачность бизнеса, и качественный сервис для клиентов, и финансовая устойчивость».

Во-вторых, покупатели намерены бережно относиться к персоналу, менеджменту, бывшим владельцам и брендам приобретенных компаний. Лев Панеях подчеркивает: «Сохранение менеджмента и брендов компаний группы «АСК» явилось условием, которое выдвинул сам покупатель». Борис Йордан также заявил о сохранении менеджмента, брендов и персонала петербургской компании (брендов — как минимум на переходный период, который продлится 1 год).

В-третьих, участники сделок одинаково видят их возможные плюсы:

- увеличение инвестиций в технологии обслуживания клиентов;
- рост вложений в IT и обучение сотрудников;
- приобретение более сильных позиций в отношениях с банками и перестраховочными компаниями, а также с распространителями страховых полисов (например, автодилерами);
- возможность увеличить линейку предлагаемых продуктов и обеспечить клиентам федеральную страховую поддержку.

В-четвертых, продавцы прекрасно осознают бесперспективность «местечкового» положения для современных страховых компаний. «У региональных компаний шансы есть, но они труднореализуемы», — отметил теперь уже бывший акционер «Прогресс Невы» Сергей Тихонов. «На маленьком по мировым масштабам российском рынке быть маленькой компанией нельзя, так как она попросту не сможет заработать денег», — усилил тезис Борис Йордан.

«Не продаваться пока можно, — сказал Лев Панеях, — но идет глобальная тенденция концентрировать страховые капиталы. Так что слияния в итоге все равно неизбежны».

Что касается различий в двух произошедших слияниях, то оно, на первый взгляд, одно.

Лев Панеях сохранил за собой блокирующий пакет — по его словам, этого хотел сам покупатель — и получил приглашение войти в совет директоров «МРСС». А вот собственники «Прогресс Невы» продали все, но пока не получили взамен акций СГ «Ренессанс страхование». По словам Бориса Йордана, при желании они смогут купить часть «Ренессанса» — он, в свою очередь, будет это при- ветствовать и предполагает, что

это произойдет в течение первой половины 2006 года.

Правда, опцион на акции для персонала ограничен в «Ренессансе» 20%, а филиалов и региональных «дочек» много, так что доля бывших владельцев «Прогресс Невы» в капитале московской группы будет, по-видимому, весьма невелика.

«Сейчас невозможно точно определить долю акций, которую получают в «Ренессанс страхования» топ-менеджеры нашей компании, — сказал нам финансовый директор и один из бывших хозяев «Прогресс Невы» Сергей Тихонов. — Предложение об участии в капитале «Ренессанса» прозвучало еще 6 месяцев назад, но этот процесс и процесс объединения компаний проходят не параллельно, а последовательно — просто в силу их сложности и трудоемкости. В настоящее время между акционерами и инвестиционными консультантами идет обсуждение доли и структуры участия топ-менеджмента «Прогресс Невы» в капитале «Ренессанс страхования». Планируемое время принятия решения — середина марта».

Тут обращает на себя внимание еще одна деталь: речь идет не о персональном опционе для всех четырех бывших владельцев петербургской компании, а именно о топ-менеджерах. Значит, есть вероятность того, что продавцы, не участвующие в управлении «Прогресс Невой», в итоге останутся с деньгами, но не с акциями «Ренессанса».

Питер

Отрадно, что петербургские страховые компании (разумеется, крупные) тоже вполне способны выступать в роли покупателей. Так, в середине января 2006 года на своей годовой пресс-конференции СК «Русский мир» признала, что ведет процесс поглощения небольшого петербургского страховщика «Круз-С», контрольный пакет акций которого выкупили структуры банковского дома «Санкт-Петербург» — основного владельца «Русского мира».

«Мы не можем называть «Круз-С» полностью интегрированным в нашу группу, — сообщил генеральный директор СК «Русский мир» Павел Зубрилин. — Моя позиция такова: эта компания имеет неплохую историю, известную торговую марку, поэтому в сегменте ДМС она должна оставаться и работать. А небольшое страховое поле, которое она имеют в системе ОМС, мы постепенно (при согласии клиентов) переведем в группу «Русский мир». Пока полного поглощения мы не планируем».

Вообще же череду слияний и поглощений Павел Зубрилин назвал одной из явных тенденций прошлого и наверняка наступившего года: «Рынок наполнен слухами, и я убежден, что в течение ближайшего

квартала мы в Петербурге еще услышим о продажах страховых компаний. Мы тоже положительно смотрим на эти процессы и не исключено, что будем более активно в них участвовать: поглощать региональные компании и включать их в нашу группу — или в качестве дочерних, или присоединяя их без сохранения бренда».

Нужно отметить, что «Русский мир», в свою очередь, тоже может быть куплен. Правда, покупателем



Лев Панеях,
генеральный директор страховых компаний группы «АСК»

в данном случае станет не компания-конкурент, а Внешторгбанк РФ. «С февраля наши переговоры с ВТБ будут активизированы, но 100% акций мы продавать не планируем, — сообщил Павел Зубрилин. — Речь пойдет о вхождении банка в уставный капитал нашей компании. Скорее всего, это будет пакет в размере 50% плюс-минус одна акция».

Сторонние оценки стоимости половины «Русского мира» колеблются в пределах от \$15 млн до \$40 млн и более. Из известных страховщиков вряд ли кто-нибудь смог бы осилить такую сумму (Борис Йордан, по его словам, направил на всю программу региональной экспансии \$100 млн). ВТБ же такие инвестиции вполне по плечу. По убеждению Павла Зубрилина, альянс крупнейшего петербургского банка и крупнейшего петербургского страховщика имеет больше шансов на успех, чем альянс двух страховщиков.



Сергей Ковальчук,
генеральный директор страхового общества «Прогресс Нева»



Юрий Михайлов
исполнительный директор ТФОМС по Санкт-Петербургу

— Причины, по которым продаются петербургские компании — участники рынка ОМС, вполне понятны: им не хватает денег. Ведь никаких финансовых потоков такие компании не порождают, а всего лишь получают свой небольшой посреднический процент.

— Почему же тогда компании стремятся попасть на рынок ОМС нашего города?

— Потому что здесь довольно большой бюджет и большое количество потенциальных клиентов по другим видам страхования. К тому же эти компании сразу получают полную базу данных — а это дорогого стоит.

— Тогда непонятно, почему петербургские компании не могут воспользоваться этими же преимуществами и продаются?

— Продаются те, у кого нет широкой линейки страховых продуктов, которые можно было бы предложить клиентам. Тогда издержки на продвижение одного продукта были бы ниже, а полис дешевле. А вот у крупных страховых групп такая линейка есть.

— Потенциальные покупатели наших ОМС-компаний сами ищут объекты для поглощения или к вам тоже обращаются?

— Конечно, к нам они тоже приходят. Только мы как государственная структура стараемся не вникать в процессы купли-продажи.

— У вас есть какие-то требования, которые вы предъявляете к иногородним покупателям?

— Требование одно — чтобы компания, приходящая на наш рынок ОМС, рассматривала эту деятельность как некоммерческую и располагала достаточными кадровыми и технологическими ресурсами. А то одна компания (кстати, московская), которая с большой помпой пришла в Петербург, сейчас создает нам больше проблем, чем все остальные участники рынка вместе взятые.

Поправка «Ковалев-Шевелева»



Изменения в страховом законодательстве, произошедшие в минувшем году, воспринимаются по-разному. Некоторые эксперты склонны считать их неэффективными и способными оказать негативное влияние на страховые правоотношения, другие – наоборот, положительно оценивают наметившуюся тенденцию по совершенствованию правовой базы. Несомненно одно – обе ветви власти в ушедшем году постарались на славу, занимаясь законотворчеством в области страхования. И похоже на то, что останавливаться они не собираются.

Армина УЗЛЯН

Основной закон

В начале 2005 года депутаты Коваль и Шевелев внесли ряд поправок в Закон «Об организации страхового дела в РФ» (далее – Закон о страховании). Поправки коснулись требований к руководству страховой организации, страховым агентам и брокерам, перечня субъектов страхового дела. Также были определены условия прекращения страховой деятельности, действия страховщика после отзыва лицензии и отношения со страховым надзором в период после опубликования соответствующего решения. Отныне страховой надзор имеет право инициировать ликвидацию страховщика через суд в случае неисполнения им указанных в законе условий.

Продлен до 1 июля 2007 года срок получения лицензий на перестрахование страховыми организациями, принимающими риски в перестрахование, а также страховыми брокерами и обществами взаимного страхования.

Последние изменения к Закону о страховании, внесенные в июле 2005 года, уточнили порядок именования субъектов страхового дела.

В нынешнем году Закон о страховании ожидает новая глава, посвященная саморегулированию в области страховой деятельности.

Счастливая автогражданка

В прошлом году очередному изменению подвергся Закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (далее – Закон об ОСАГО). В июле внесены изменения в третью главу закона, раскрывающую права потерпевших на получение компенсационных выплат из фондов Российского союза автостраховщиков (РСА). В поправках учтены условия получения указанных выплат, их размер, а также срок предъявления иска потерпевшими. 1 января 2006 года вступило в силу постановление правительства о новой структуре

тарифов по ОСАГО. Больше тарифам на автогражданку пока ничего не грозит: в январе Госдума отклонила законопроект, направленный как на повышение тарифов, так и на их снижение.

В весеннюю сессию ожидается рассмотрение Государственной Думой во втором чтении поправок к Закону об ОСАГО, касающихся введения неустоек для страховщиков, задерживающих выплаты (этот законопроект уже получил поддержку правительства), в июне депутаты рассмотрят поправки, сокращающие минимальный срок использования транспортного средства с шести месяцев до трех.

На страже здоровья

Законность участия страховщиков в системе льготного лекарственного обеспечения обсуждалась в течение всего прошлого года. В Госдуму был внесен и обсуждается проект поправок к Закону «О медицинском страховании граждан в РФ»,

в котором страховщиков обяжут заключать договоры с аптечными и лечебными учреждениями в рамках программы дополнительного лекарственного обеспечения.

В 2006–2008 годах правительство намерено завершить перевод системы обязательного медицинского страхования (ОМС) и отрасли здравоохранения в целом на страховые принципы. Это следует из утвержденной Кабинетом министров Программы социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2006–2008 годы).

Обсуждались в прошлом году предложения по приведению в соответствие с международными нормами положений Воздушного кодекса о страховании ответственности перевозчиков, поправки к Кодексу торгового мореплавания, устанавливающие минимальные страховые суммы по страхованию моряков, а также проект закона «О взаимном страховании», второе чтение которого намечено на середину нынешнего года.

Надзор и контроль

Ужесточаются требования к страховщикам со стороны страхового надзора в части размещения резервов. Новые правила, определяющие порядок размещения страховых резервов, утверждены приказом Министерства финансов от 08.08.2005 №100н и вступают в силу 1 июля 2006 года. Издан приказ по составу и структуре активов, принимаемых в покрытие собственных средств для большего из показателей – минимальный размер уставного капитала или нормативный размер маржи платежеспособности. 1 июля 2006 года вступают в силу требования по увеличению уставного капитала до 20 млн рублей и Закон о страховании в части аттестации страховых актуариев.

В 2006 году страховщиков ожидает две новых формы отчетности: видоизмененная 1-СК, предоставляемая в Комитет по статистике РФ, и 1-ФС (СК), которую будет собирать Центробанк.

С миру по нитке

В прошлом году внесены на рассмотрение Госдумы новые обязательные виды страхования, среди которых проект закона «Об обязательном страховании ответственности за вред, причиненный терактом в месте массового пребывания людей», а также законопроект «Об обязательном страховании гражданской ответственности за причинение вреда при эксплуатации опасного объекта» и связанные с ним изменения к Кодексу об административных правонарушениях. Правда, последний проект успел уже в нынешнем году получить отрицательное заключение антикоррупционной комиссии Госдумы.

В марте 2005 года Совет Федерации одобрил ратификацию Венской конвенции о гражданской ответственности за ядерный ущерб. Подписание документа приведет к увеличению в несколько раз лимитов ответственности по договорам страхования.

Среднесрочные задачи

В январе правительство утвердило Программу социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2006–2008 годы). По мнению правительства, для развития страхования необходимо реализовать положения закона о страховом деле, касающиеся лицензирования субъектов страхового дела, разработки нормативных документов об их деятельности и финансовой устойчивости, развития института страховых актуариев, специализации страховщиков и субъектов страхового дела.

Программой предусмотрено совершенствование системы ОСАГО – закрепление возможности оформления документов для выплаты без обращения в ГИБДД и установление права потерпевшего обращаться за страховым возмещением непосредственно к своему страховщику

ОСАГО. Помимо этого Программа предусматривает реформирование системы ОМС и развитие обязательного страхования ответственности определенных категорий лиц.

Развитию страховой отрасли должно также способствовать упорядочение введения иных обязательных видов страхования, повышение капитализации страхового рынка, совершенствование надзора за его участниками и законодательная унификация требований к размещению страховых резервов с требованиями к размещению средств иными институциональными инвесторами.

АСН

Мегарегулятор

Правительство намерено рассмотреть вопрос о возможности объединения функций по регулированию всех сегментов финансового рынка и создании мегарегулятора, а также о возможности объединения

надзора за различными институтами финансового рынка в одном федеральном органе. В настоящее время регулирование и надзор на финансовом рынке осуществляют несколько госорганов, что приводит к дублированию их функций.

Для совершенствования системы регулирования финансового рынка необходимы повышение эффективности межведомственного взаимодействия и выработка единых подходов к развитию и регулированию всех финансовых секторов. Следует также обеспечить использование четких и ясных процедур надзора за деятельностью финансовых институтов.

Для решения этих задач правительству предстоит в 2006 году рассмотреть и принять стратегию развития финансового рынка РФ на среднесрочную перспективу, а также план мероприятий по ее реализации.

АСН

Центробанк и ВСС разобрались с 1-ФС

Во исполнение решений, принятых межведомственной рабочей группой ВСС по формам отчетности для Центрального Банка России, Банк России по согласованию с Росстатом направил в территориальные учреждения Банка России письмо, содержащее информацию по кругу отчитывающихся страховых организаций, особенностям отражения страховых технических резервов в форме 1-ФС (СК) за 2005 год.

Территориальные учреждения Банка России доведут данную информацию до сведения отчитывающихся страховых организаций.

Новые форматы представления данных будут разработаны и направлены в территориальные учреждения Банка России не позднее 1 марта 2006 года, где их смогут получить страховщики.

Пресс-служба ВСС

ФССН раздает и отбирает

«Федеральная служба страхового надзора (ФССН) в 2005 году отозвала лицензии у 175 страховых компаний», – сообщила начальник отдела экономического анализа и актуарного контроля службы Яна Мирошниченко.

По ее словам, выданы лицензии 24 новым компаниям. При этом отказано в выдаче лицензии 438 страховщикам, в том числе 154 новым компаниям.

В прошлом году более 940 страховых компаний подали заявления на получение лицензии, 690 из них подавалось с целью реформирования лицензий.

Согласно данным Федеральной службы страхового надзора, на 1 января 2006 года в Государственном реестре страховщиков зарегистрировано 1075 страховых организаций.

ИНТЕРФАКС-АФИ

технологии

Integrum как зеркало страховых коммуникаций

Редакция продолжает начатую в прошлом номере тему об инструментах страхового маркетолога.

В предыдущей статье мы исследовали присутствие в Интернете известных брендов страховых компаний с помощью общедоступного инструмента Яндекс.XML. Для полноты эксперимента рассмотрим упоминаемость этих же брендов в средствах массовой информации, используя электронный архив публикации Integrum. Специализированные средства этой системы позволяют произвести анализ частоты упоминаний брендов в СМИ в сочетании с их качественными характеристиками.

Сергей БРОВКО



INPUT...

Integrum, являясь платным комплексом сервисов, гораздо лучше приспособлен для проведения исследований, чем бесплатная игрушка FunnyYandex. Он позволяет делать как моментальный снимок текущего индекса цитирования, так и отслеживать динамику его изменения.

Поскольку наше исследование является лишь демонстрацией возможностей, имеющихся в распоряжении маркетолога, ограничимся исследованием двух (из шести рассмотренных ранее) характеристик брендов — «надежный» и «качественный». При этом отследим их изменение за период с 31 июня 2003 года по 1 октября 2005 года с разбивкой по кварталам.

В соответствии с классификацией, принятой в электронном архиве, в рассмотрение включаются следующие СМИ:

- интернет-медиа
- центральные журналы
- средства медиамониторинга
- новостные агентства России и СНГ

- газеты
- региональная пресса

...OUTPUT

Не утомляя читателя техническими подробностями проведения исследования, сразу покажем его результат. Продemonстрируем типовые выводы, которые может сделать страховой маркетолог из полученных результатов:

1. Индекс цитирования в СМИ по критерию «надежность» за рассматриваемый период растет у всех брендов, кроме «Ингосстраха»; по критерию «качественный» последние три квартала индекс у всех остается относительно неизменным.

2. На IV квартал 2004 года приходится небольшой пик информационной активности компаний, выражающийся, помимо прочего, и в повышении количества цитирования названий рассматриваемых компаний в сочетании с характеристиками «надежный» и «качественный».

3. Если рассматривать отдельно графики изменения цитирования отдельных страховых компаний в

СМИ и в других медиаисточниках, то можно сделать такие выводы:

- а) «Росгосстрах» — рост по обоим показателям в 2-2,5 раза с середины 2003 года до конца 2004 года, затем снижение примерно на 20-30%.
- б) «РЕСО-Гарантия» — примерно одинаковый уровень цитирования по обоим критериям в течение рассматриваемого периода.
- в) «Ингосстрах» — снижение в 1,5-3 раза с середины 2003 года до конца 2004 года, затем фиксирование на том же уровне. Компонент бренда «надежность» развивается лучше компонента «качество».
- г) «РОСНО» — рост за семь кварталов примерно в 2 раза по обоим показателям.
- д) «Русский мир» — более ускоренный рост, чем у «РОСНО», при том что общий уровень индекса цитирования еще не такой высокий, как у остальной четверки (большая доля региональной прессы объясняется питерской «пропиской» компании).
4. Сопоставляя индексы цитирования в Интернете и в СМИ и

сравнивая положение компаний в ранге по количеству упоминаний, можно сделать выводы о том, какие компании больше уповают на работу через СМИ, а какие также используют и личные каналы — информирование через агентов и посредством распространения информации через клиентов. Очевидно, что «Росгосстрах» использует и опосредованные, и личные каналы, «РОСНО» и «Русский мир» предпочитают использовать больше рекламу и публикации в СМИ, «РЕСО-Гарантия» больший акцент делает на работу через агентов, «Ингосстрах» привычно через менеджеров и агентов демонстрирует свой устоявшийся в сознании клиентов образ. При этом цитирование в СМИ, следовательно и доля применения СМИ в коммуникационной деятельности, выше, чем у «РЕСО-Гарантии», имеющей близкие показатели цитируемости в Интернете.

RESUME

Какое соотношение рекламных и PR-коммуникаций является наиболее экономически оправданным?

Что эффективней с точки зрения развития бизнеса — инвестиции в коммуникацию через агентов, включая внутрикорпоративные СМИ, или расходование средств на массированные рекламные кампании, дающие также отклик со стороны независимых СМИ?

Ответы на эти вопросы может дать только постоянный мониторинг результатов коммуникативной деятельности компании по разным направлениям.

Вместе с тем в последние годы активно развиваются деловые независимые издания, растет качество публикаций на деловые темы в общеполитической и развлекательной прессе. Внешние (некорпоративные) СМИ становятся все более мощным инструментом развития имиджа компании и средством распространения информации о ее продуктах и услугах, а также важнейшим каналом обратной связи с целевыми аудиториями. И игнорировать их не может себе позволить ни одна серьезная бизнес-структура.

VERA_BASE®

Акционеры и инвесторы, клиенты и партнеры, надзорные и контролирующие органы, вышестоящие организации и вы сами: все, кто имеет отношение к вашему бизнесу, всегда предъявляли, предъявляют, и будут предъявлять к получаемой и предоставляемой информации 3 требования: любая информация должна быть **полной, своевременной и достоверной**.

Тот, кто способен обеспечить для своего бизнеса информацию, отвечающую всем трем требованиям, всегда будет на первых строчках любых рейтингов, остальные неизбежно будут терять свои позиции. Если вы испытываете сложности с выполнением хотя бы одного из трех требований — **у вас большие проблемы и ваш наилучший выбор** — это — базы данных, управляемые системой VERA_BASE®, потому что:

- Система управления базами данных (СУБД) VERA_BASE® способна управлять любыми базами данных (БД), независимо от их архитектуры и предметных областей, которые они обслуживают.
- Базы данных, управляемые СУБД VERA_BASE®, одинаково успешно работают и в локальной сети и через Internet. Все пользователи СУБД VERA_BASE®, где бы они ни находились, (хоть в космосе) работают в режиме **online**. Задержка информации - секунды, что обеспечивает максимально возможную актуальность и **своевременность** информации, максимально возможную ее **полноту**, следовательно, ее максимальную **достоверность**, и значительные возможности и преимущества на рынке ее владения.
- VERA_BASE® экономична: не требует большого количества дорогостоящей техники, так как предъявляет высокие требования только к серверу. Требования к рабочим станциям минимальны.
- БД системы VERA_BASE® просты для пользователя, обучение сотрудников не требует больших затрат времени и средств. Обслуживание СУБД VERA_BASE® и управляемых ею БД, обучение пользователей, консультации, исправление ошибок и другие работы можно производить в удаленном режиме, значит минимальны затраты на командировки.
- БД, обслуживаемые VERA_BASE® совместимы с любой информационной системой, в том числе и с МСФО.
- Информационная авария системы это огромные убытки.

Разработчики гарантируют в случае точного выполнения рекомендаций по ее эксплуатации **100%** защиты и сохранности данных, управляемых VERA_BASE® при любых технических и программных авариях.

- Хранение и обработка информации в системе централизованы, что обеспечивает очень высокую степень надежности, защищенности и безопасности информации.
- Условия поставки VERA_BASE® обеспечивают Заказчику независимость от разработчиков при ее эксплуатации, возможности самостоятельной доводки и адаптации. Затраты на приобретение дополнительных рабочих мест исключены: их количество не ограничивается, система не требует настройки на рабочих местах, и для ее обслуживания, независимо от количества рабочих мест и их территориального расположения, не требуется большого штата программистов.
- Права доступа пользователей системы могут быть разграничены до уровня отдельной записи. Возможна установка рабочих мест с различными вариантами ограничения доступов к данным на точках продаж, производственных объектах, у клиентов, у партнеров Заказчика и т. д.
- Система способна без влияния на быстродействие хранить, систематизировать и обрабатывать и цифровую, и текстовую, и графическую информацию в любых объемах и сочетаниях, и обеспечивает высочайшую скорость работы на огромных информационных массивах.
- Система снабжается большим количеством сервисов, увеличивающих скорость и корректность ввода данных и средствами защиты от некорректного ввода
- СУБД VERA_BASE® способна управлять одновременно любым количеством БД.
- Для клиентов, которым содержание БД на собственном сервере нерентабельно, или нежелательно, возможна установка БД, управляемых СУБД VERA_BASE® на арендованном сервере, В ТОМ ЧИСЛЕ - с полной гарантией конфиденциальности и сохранности информации — на сервере Исполнителя, и их эксплуатация Заказчиком через Internet.

С базами данных системы VERA_BASE® Вам обеспечены большие успехи в Вашем бизнесе!

ООО «Северная Ривьера»
тел. (812) 922-8588



График 1. Индекс цитирования СК в СМИ по критерию «надежный»

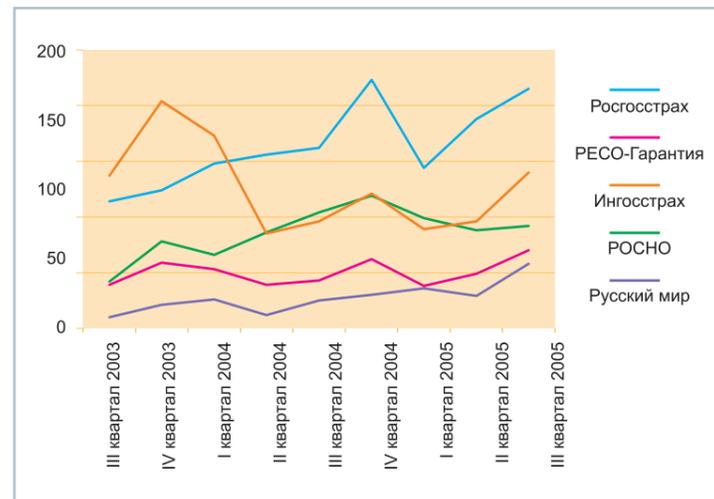
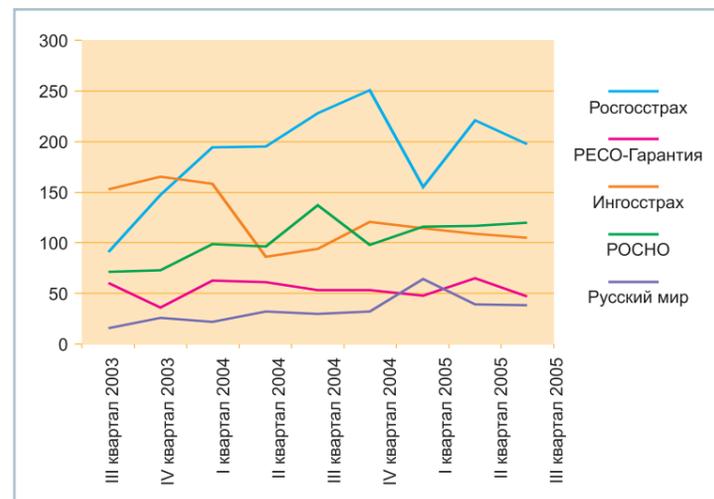


График 2. Индекс цитирования СК в СМИ по критерию «качественный»



официально

Функции страхнадзора

Создание стабильного страхового рынка, формирование доверия между всеми его участниками напрямую зависят от прочности системы регулирования. Последняя, в свою очередь, складывается из множества факторов – макроэкономической политики, развития общего и специального законодательства, наличия квалифицированного персонала, осуществляющего надзор.

Амра КВАРАНДЗИЯ

Таблица 1. Полномочия ФССН и инспекций страхнадзора

Полномочие	ФССН	инспекция страхнадзора
проведение проверок деятельности субъектов страхового дела на местах	+	+
получение, обработка, анализ отчетности и иных сведений, представляемых субъектами страхового дела	+	+
контроль обеспечения страховщиками их финансовой устойчивости и платежеспособности в части формирования страховых резервов, состава и структуры активов, принимаемых для покрытия страховых резервов и собственных средств, квот на перестрахование, нормативного соотношения собственных средств страховщика и принятых обязательств	+	+
контроль выдачи страховщиками банковских гарантий;	+	+
контроль соблюдения страховыми организациями требований законодательства Российской Федерации о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма	+	+
выдача предписания субъектам страхового дела при выявлении нарушений ими страхового законодательства	+	+
организация приема граждан, обеспечение своевременного и полного рассмотрения обращений граждан, принятие по ним решения и направления заявителям ответов в установленный законодательством Российской Федерации срок	+	+
принятие решения о выдаче или отказе в выдаче, аннулировании, ограничении, приостановлении, возобновлении действия и отзыве лицензий субъектам страхового дела (кроме страховых актуариев)	+	
проведение аттестации страховых актуариев	+	
ведение единого государственного реестра субъектов страхового дела и реестра объединений субъектов страхового дела	+	
обращение в случаях, предусмотренных законом, в суд с исками о ликвидации субъекта страхового дела – юридического лица или о прекращении субъектом страхового дела – физическим лицом деятельности в качестве индивидуального предпринимателя	+	
обобщение практики страхового надзора, разработка и представление предложения по совершенствованию страхового законодательства, регулирующего осуществление страхового надзора	+	
осуществление расчета размера (квоты) участия иностранного капитала в уставных капиталах страховых организаций и выдача разрешения на увеличение размеров уставных капиталов страховых организаций за счет средств иностранных инвесторов, на совершение с участием иностранных инвесторов сделок по отчуждению акций (долей в уставных капиталах) страховых организаций, на открытие представительств иностранных страховых, перестраховочных, брокерских и иных организаций, осуществляющих деятельность в сфере страховой деятельности (страхового дела), а также на открытие филиалов страховщиков с иностранными инвестициями	+	
дача согласия на замену страховщика по договорам обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств	+	
публикация сведений из единого государственного реестра субъектов страхового дела, реестра объединений субъектов страхового дела, актов об ограничении, о приостановлении или о возобновлении действия лицензии и отзыве лицензии на осуществление страховой деятельности, а также нормативных правовых актов, принимаемых органом страхового регулирования и разъяснений вопросов, отнесенных к компетенции органа страхового надзора и т. п.	+	
осуществление проверки деятельности филиалов страховых организаций на местах		+
разработка и представление в Федеральную службу страхового надзора предложений по совершенствованию страхового законодательства		+
осуществление плановых проверок, утвержденных ФССН		+
осуществление внеплановых проверок, по согласованию или указанию ФССН		+

Таблица 2. Права ФССН и инспекций страхнадзора

Право	ФССН	Инспекция страхнадзора
запрашивать и получать сведения, необходимые для принятия решений по вопросам, отнесенным к сфере компетенции	+	+
давать разъяснения по вопросам, отнесенным к сфере компетенции	+	+
осуществлять контроль деятельности территориальных органов ФССН	+	
привлекать в установленном порядке для проработки вопросов, отнесенных к установленной сфере деятельности ФССН, а также для участия в проведении проверок деятельности субъектов страхового дела научные и иные организации, ученых, специалистов и т. п.	+	
давать сообщения в средства массовой информации о состоянии страхового рынка		+
принимать участие в научно-практических конференциях, семинарах, совещаниях в сфере страхового дела и т. п.		+

Цели государственного регулирования страховой деятельности:

- защита прав и интересов страхователей и других участников страховых отношений;
 - повышение эффективности развития страхового рынка.
- Задачи государственного регулирования страховой деятельности:
- контроль над соблюдением субъектами страхового дела страхового законодательства;
 - предупреждение и пресечение нарушений страхового законодательства.

Страховой надзор включает в себя:

- лицензирование деятельности субъектов страхового дела;
- аттестацию страховых актуариев;
- ведение единого государственного реестра субъектов страхового дела;
- ведение реестра объединений субъектов страхового дела;
- контроль соблюдения страхового законодательства (в том числе путем проведения на местах проверок деятельности субъектов страхового дела);
- выдачу разрешений на операции с участием иностранного капитала, включая:
 - увеличение размеров уставных капиталов страховых организаций за счет средств иностранных инвесторов;
 - совершение с участием иностранных инвесторов сделок по отчуждению акций (долей в уставных капиталах) страховых организаций;
- открытие представительств иностранных страховых, перестраховочных, брокерских и иных организаций, осуществляющих деятельность в сфере страхового дела;
- открытие филиалов страховщиков с иностранными инвестициями.

Для реализации цели государственного надзора за деятельностью субъектов страхового дела Федеральная служба страхового надзора (ФССН) и инспекции страхового надзора (инспекции страхнадзора) наделяются полномочиями (Таб. 1) и правами (Таб. 2).

Документы:

Положение о Федеральной службе страхового надзора, утвержденное постановлением Правительства Российской Федерации от 30.06.2004 №330
 Положение о территориальном органе Федеральной службы страхового надзора – Инспекции страхового надзора по Федеральному округу, утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации от 28.12.2004 №126н.

блиц-опрос

2005-2006

Прогнозы на 2006-й имеют одно принципиальное отличие от оценок и прогнозов годичной давности: они более однообразны и конкретны. Все это явно свидетельствует о стабилизации рынка и его вхождении в четко намеченный рыночный коридор. В экономике появился еще один остров стабильности и предсказуемости.

Алексей КРЫЛОВ

Рука государства

Ни для кого не секрет, что в последние 2-3 года государственное регулирование страхового рынка заметно ужесточилось. Результатом этого стал уход с рынка ряда страховых компаний. При этом большинство страховщиков считает жесткие действия Федеральной службы страхового надзора (ФССН) и Минфина верными.

«Главное событие прошлого года, на мой взгляд, — это начало отзыва лицензий на ОСАГО, — говорит генеральный директор ЗАО «Агентство страховых новостей «АСН» Андрей Веселков. — Более того, не так давно произошел весьма показательный случай: одна компания решила отказаться от своей лицензии на ОСАГО по собственной инициативе. Это сразу породило проблему передачи страхового портфеля. Прежде она никогда не стояла так остро».

«Сейчас Минфин РФ напряженно разрабатывает порядок передачи страхового портфеля от одной компании другой», — сообщила заместитель руководителя Федеральной службы страхового надзора (ФССН) Галина Ершова, выступая на семинаре для региональных журналистов, организованном компанией «Ингосстрах». — Есть несколько условий, при которых, согласно закону, такая передача возможна. Прежде всего, у принимающей компании должна быть лицензия на осуществление страховой деятельности, и в частности на тот вид страхования, по которому передается портфель. Кроме того, правила, по которым заключены передаваемые договоры, у обеих компаний должны совпадать, что бывает крайне редко. При несовпадении правил и необходимости внесения в них изменений передающая компания по закону должна получить согласие каждого застрахованного».

«Получение согласия на передачу страхового портфеля — процедура дорогостоящая и практически невыполнимая», — считает Владимир Козлов, начальник управления методологии Российского союза автостраховщиков (РСА). По его словам, в автогражданке наиболее приемлема западная практика: договаривающиеся о передаче страхового портфеля компании получают согласие страхователя после предоставления данных, подтверждающих платежеспособность и устойчивость принимающей портфель компании. Затем информация об этой процедуре размещается в прессе. Несогласные с таким решением владельцы полисов имеют возможность досрочно расторгнуть договор страхования и получить назад часть страховой премии. Если страхователь так и не узнает о передаче портфеля и

уходе с рынка его компании, то при наступлении страхового случая он будет вынужден обратиться в объединение автостраховщиков, где ему укажут, как найти страховщика, которому был передан на обслуживание его договор. Таким образом, выплаты по ОСАГО гарантируются пострадавшим в любом случае.

«Жизнь» ожиданий не оправдала

Второе по важности событие прошлого года — это, пожалуй, несбывшиеся прогнозы по накопительному страхованию жизни. Напомним, что в начале 2005 года сразу несколько крупных страховых компаний объявили о намерении развивать это направление и были настроены весьма оптимистично.

На отчетной годовой пресс-конференции, прошедшей в середине января, генеральный директор СК «Русский мир» Павел Зубрилин сообщил, что его компания начала продвижение «жизни» в десяти регионах, но особых успехов по объему сборов не достигла.

«У меня нет данных, что эти успехи были у кого-то другого», — заявил г-н Зубрилин. И все же, по его словам, в 2006 году компания намерена активизировать этот бизнес, формировать команды продавцов в ряде регионов и нести связанные с этим расходы. В частности, менеджмент «Русского мира» обнадеживает результаты развития «жизни» в Перми, Смоленске, Новосибирске, Томске, Владивостоке и еще нескольких городах, где наиболее удачно совпали два фактора, благоприятных для продажи долговременных накопительных программ: социально-экономическая стабильность и наличие квалифицированных продавцов.

А вот директор по маркетингу СГ «АСК» (впрочем, сама группа накопительным страхованием не занимается) Татьяна Долинина оценивает перспективы накопительных программ довольно скептически: «Бум такого страхования предсказывали западные аналитики на примере нескольких стран Восточной Европы. Но ориентироваться на них — это «тупой» маркетинг. Успехи в некоторых регионах объясняются двумя факторами: во-первых, там нет такого множества банков и ПИФов, как в крупных городах, а деньги вкладывать нужно; во-вторых, народ там доверчивый. Вот в провинции «жизнь» и будет потихонечку развиваться. У нас же, я считаю, все дело испортил «схемный» имидж накопительного страхования — и это на фоне катастрофического отсутствия работы по продвижению этого продукта, по разъяснению его сути.

Это очень напоминает историю с пенсионной реформой — там тоже ничего не успели разъяснить, а потом удивлялись малой активности населения».

Страховой бум вряд ли возможен

Еще более категоричен в своих прогнозах был глава компании «Ингосстрах» Александр Григорьев. «Преодоление порога «страховой бедности» не приведет к буму на российском рынке в 2006-2007 годах», — такое мнение высказал он в конце ноября на встрече с региональными журналистами.

По словам г-на Григорьева, достижение порога доходов в размере \$300 на члена семьи, после которого потребители, по предсказаниям экспертов, должны начать более активно приобретать страховые полисы, не приведет к взрывному спросу на страховые услуги в России.

Как полагает Александр Григорьев, запросы потенциальных потребителей в РФ показывают, что в списке потребительских приоритетов страхование находится на последнем месте: «Следует учитывать наличие отложенного спроса у населения России. В первую очередь, население начинает приобретать товары длительного пользования, затем автомобили, мебель, дорогостоящую одежду. По мере роста доходов люди покупают квартиры, а страховая защита интересов и приобретение страховых услуг, к сожалению, оказываются на последнем месте, согласно проведенным нашей компанией опросам. В этой связи, существенного изменения спроса на страховые услуги со стороны населения можно ожидать примерно в 2008 году».

Одновременно г-н Григорьев отметил совершенно четко обозначившуюся тенденцию к изменениям инвестиционной ситуации в ряде регионов и, соответственно, к увеличению доходов населения, проживающего в этих регионах. Помимо «вечно второго Санкт-Петербурга», аналитики компании обратили внимание на приток инвестиций в шесть российских регионов, в частности в Краснодар, Владивосток, Самару.

Андрей Веселков («АСН») говорит о сложности однозначного сравнения страховых рынков двух столиц. «Петербургский рынок и отличается, и не отличается от московского. По ряду признаков они очень близки — по количеству квалифицированных кадров, по их подготовке, — рассуждает он. — Но по ряду других, прежде всего, по количеству собираемых страховщиками денег, Петербург все же ближе к таким городам, как Екатеринбург или Самара».

Какова Ваша оценка итогов 2005 года?



Георгий Паласкири
генеральный директор
СК «РГС-Северо-Запад»:

Можно констатировать несколько отличительных особенностей прошедшего года:

- повышение интереса широких масс населения к страхованию вообще;
- оздоровление страхового рынка как результат своевременных мер Федеральной службы страхового надзора, которая отзывала лицензии у ряда недобросовестных страховщиков;
- рост убыточности по ОСАГО;
- улучшения в системе урегулирования убытков по страхованию автотранспорта: в 2005 году некоторые страховые компании последовали примеру «Росгосстраха» и создали свои специализированные центры урегулирования убытков;
- изменения на рынке страхования автокаско: во-первых, ужесточение требований к противоголономным системам, а во-вторых, увеличение тарифов;
- активное развитие ипотечного страхования.



Дмитрий Большаков
директор филиала
«РЕСО-Гарантия» в СПб:

Самым главным в 2005 году были:

- уход с рынка случайных и недобросовестных компаний («Доверие», «СО СНГ» и т. д.);
- проводимая ФССН «чистка рядов» неклассических страховщиков;
- переход петербургских страховщиков («Прогресс Нева», «АСК») под контроль федеральных компаний;
- снижение прибыльности страховой деятельности, с десятков процентов до среднемировых значений из-за роста выплат — и это при гораздо меньшем уровне охвата рынка;
- рост убыточности по всем основным видам страхования физических лиц — ОСАГО, каско, ДМС.

Вся надежда на «обязаловку»

По-видимому, сложности с развитием всех видов добровольного страхования, кроме, может быть, автокаско (см. «Комментарии»), предвидит подавляющее большинство участников рынка. А вот добровольные виды, в которых присутствует элемент обязательности (например, страхование, связанное с ипотекой или автомобильным кредитованием), развиваются уже гораздо успешнее.

«Что касается наиболее актуальных видов страхования в наступающем году, то особенно стоит отметить страхование ипотечных рисков (страхование титула — риска потери прав собственности, страхование жизни и здоровья заемщика, страхование имущества — собственно квартиры, купленной в кредит», — отмечает заместитель директора петербургского филиала СК «Макс» Юлия Васильева.

Но даже страхование заемщиков, осуществляемое по требованию



Радий Негодин
директор филиала
«МСК» в СПб:

За последние годы страховая культура населения выросла в значительной степени, с термином «страхование» уже не ассоциируется только «автогражданка»; потребитель начал понимать, что страховать необходимо все — от автомобиля до собственного здоровья».



Сергей Ковальчук
генеральный директор
СО «Прогресс-Нева»:

В 2005 году страховые компании впервые выступили с инициативой серьезного изменения закона об ОСАГО для защиты пострадавших — я имею в виду выплаты из резервного фонда по полисам компаний, у которых отзывали лицензию. Это год серьезных изменений — и благодаря действиям самих страховых компаний, и государственных органов, и РСА.



Евгений Гуревич
заместитель генерального
директора СК «Русский мир»:

В 2005 году страховой рынок Петербурга развивался достаточно стабильно. За год выросли тарифы по автокаско, поскольку растет убыточность. Наибольшие опасения вызывают иномарки дешевых категорий — стоимостью до \$15 тыс.

банков, по сумме сборов все равно не идет ни в какое сравнение с той же автогражданкой. Именно по этой причине особые надежды страхового сообщества возлагаются на закон об обязательном страховании опасных объектов, который может быть принят в 2006 году.

«Начало работы этого закона даст развитию страхового рынка толчок, сопоставимый с тем, который был дан в свое время законом об ОСАГО», — предполагает Павел Зубрилин. Но многие страховщики настроены не так оптимистично: «На этом рынке всего пять компаний, которые соответствуют немыслимым требованиям о наличии у них собственных средств в размере не менее 1 млрд рублей. Вот им все плюсы и достанутся».

Кто в действительности сможет заработать в случае принятия закона об ОС опасных объектов и вызовет ли он передел на других рынках корпоративного страхования — это, наверное, и будет главной интригой наступившего года.

Рейтинг информационной открытости страховых компаний СЗФО

Позиц.	Страховщик [номер в госреестре]	Пио
1	РОСНО-МС (ф-л, СПб) [2890]	237,26
2	РОСНО (ф-л, СПб) [290]	220,60
3	РОСНО-МС (ф-л, Архангельск) [2890]	213,02
4	РОСНО (ф-л, Сыктывкар) [290]	197,29
4	РОСНО (ф-л, Ленобласть) [290]	197,29
4	РОСНО (ф-л, Мурманск) [290]	197,29
4	РОСНО (ф-л, Новгород) [290]	197,29
5	РОСНО (ф-л, Калининград) [290]	193,74
6	РОСНО (ф-л, Вологда) [290]	172,39
7	РОСНО (ф-л, Петрозаводск) [290]	169,65
8	Россия (ф-л, Новгород) [2]	156,44
9	РОСНО (ф-л, Архангельск) [290]	149,73
10	РСТК (ф-л, Вологда) [1852]	140,31
11	Сплав-Полис [3243]	137,23
12	РСТК (ф-л, Мурманск) [1852]	134,24
13	РСТК (ф-л, Архангельск) [1852]	133,88
13	РСТК (ф-л, Псков) [1852]	133,88
14	Дорожник-Р (ф-л, Архангельск) [1520]	130,93
15	ВСК (ф-л, Мурманск) [621]	125,39
16	Уралсиб (ф-л, Калининград) [983]	121,14
17	Энергогарант (ф-л, Псков) [1834]	121,08
18	ВСК (ф-л, Калининград) [621]	120,04
19	ВСК (ф-л, СПб) [621]	120,01
20	Ингосстрах (ф-л, Псков) [928]	107,14
21	Энергогарант (ф-л, Мурманск) [1834]	105,86
22	Русский мир [1582]	102,30
23	Капитал-Полис согласие [1336]	101,79
24	Ингосстрах (ф-л, Мурманск) [928]	100,90
25	АСК-Мед [1420]	100,85
26	Класс [1675]	100,83
27	ЖАСКО [1595]	100,81
28	Гайде-Мед [3330]	98,50
29	Прогресс-Нева ОСЖ [2751]	92,65
30	Медэкспресс [141]	91,27
31	СОЛО [3184]	87,33
32	РЕСО-Гарантия (Северо-Западный ф-л, СПб) [1209]	87,16
33	Регион [1207]	86,85
34	АльфаСтрахование (ф-л, Калининград) [2239]	86,73
35	Росгосстрах-Северо-Запад [451]	86,40
36	Альма [509]	85,99
37	ЖАСО (ф-л, Калининград) [263]	83,82
38	РЕСО-Гарантия (ф-л, Калининград) [1209]	83,08
39	Шексна [2115]	82,86
40	РОСНО-МС (ф-л, Ленобласть) [2890]	82,77
41	Прогресс Нева [2327]	82,03
42	Энергогарант (ф-л, Петрозаводск) [1834]	81,52
43	АСК-Петербург [1709]	81,42
44	Комфорт-Гарант [3519]	81,34
45	РЕСО-Гарантия (ф-л, Новгород) [1209]	76,48
46	Авеста [3156]	74,65
47	ГУТА-Страхование (ф-л, Калининград) [1820]	71,90
48	РЕСО-Гарантия (ф-л, Петрозаводск) [1209]	71,49
49	Областная медицинская СК [3010]	71,11
50	Уралсиб (ф-л, Петрозаводск) [983]	69,40

По мнению специалистов Страхового информационно-аналитического центра (СИАЦ), в ушедшем году четко обозначилась группа страховщиков, регулярно раскрывающих информацию о себе. Впервые страховщики СЗФО представляли информацию в СИАЦ целенаправленно — без дополнительных напоминаний. Проблемой рынка, по-прежнему, остается оперативность. Если в рейтинге информационной открытости учитывать своевременность предоставления отчетности, картина будет совершенно иной.

Какие события были основными на страховом рынке в прошедшем году?



Татьяна Долина
директор по маркетингу СГ «АСК»:

Несколько событий заслуживают того, чтобы быть отмеченными. Во-первых, резкое сокращение использования «схем», связанных со страхованием жизни. Во-вторых, у нас в компании наблюдалась просто «бешеная», иначе не скажешь, динамика в ДМС. Спрос огромен, и мы осознаем, что надо работать не только с корпоративными клиентами, но и с частными лицами. Главная проблема в том, что к нам приходят в подавляющем большинстве случаев уже больные клиенты, цель которых проста: гарантированно в ближайший год получить от нас услуг на сумму, превышающую стоимость полиса в 5-6 раз. Сейчас мы вынуждены разрабатывать методики для уменьшения своих убытков.



Екатерина Медвинская
начальник отдела рекламы «СЗСК»:

Основным событием на рынке следует считать работу ФССН по отзыву лицензий у страховых компаний. Это событие получило, пожалуй, наибольший отклик не только у нас, но и у страхователей.

Георгий Папаскири:

Львиная доля новостей и перемен на страховом рынке связана с автострахованием. Страховщики недаром надеялись, что его введение будет способствовать повышению страховой культуры населения и потянет за собой развитие добровольных видов страхования. К примеру, «Росгосстрах» в 2005 году показал очень хорошие темпы роста по добровольному страхованию загородных строений — 141,7%. Еще больше возросло количество застрахованных от несчастного случая — на 175,9%. В последнее время наш клиент стал разборчив: он более осознанно подходит к выбору страховой компании и программы страхования, обращает внимание не только на размер тарифа, но интересуется рейтингом страхов-

щика, его репутацией, сервисом при урегулировании убытков, выбирает наиболее оптимальные условия страхования.

Радий Негодин:

Страховой рынок Петербурга характеризовался активным процессом объединений, слияний и поглощений. Ужесточилась конкурентная борьба, особенно на рынке автострахования. Страховая культура выросла, потребитель стал более разборчив, повысились и требования к качеству услуг.

Дмитрий Большаков:

Тут будет удобнее говорить о каждом из основных видов страхования в отдельности. Главными событиями в них были:

ОСАГО

1. Увеличение числа страховых случаев и урегулирований по ним, а также растущая стоимость средней выплаты;
2. Начало ухода недобросовестных и несостоятельных компаний с рынка ОСАГО. В результате этого компании с наиболее разветвленной сетью филиалов и центров выплат стали принимать заявления от клиентов ушедших с рынка компаний;
3. Пул из 7 лидирующих компаний на рынке ОСАГО в Москве (47,3% сборов и 46,4% выплат в Москве) и, возможно, в Петербурге (53,3% сборов в Петербурге и Ленобласти и 53,2% выплат) планирует реализовать в 2006 году пилотный проект по расчетам между клиентами этих компаний по системе европейского протокола. Впоследствии к этому могут подключиться те компании, которые останутся на рынке.

Добровольное автострахование

Серьезный рост убыточности по добровольному автострахованию, связанный, прежде всего, с участвовавшими случаями угонов. Вообще в Петербурге рост угонов ряда моделей автомобилей в несколько раз превышает аналогичные показатели Москвы и России в целом. Причины этого могут лежать в близости границы, действиях организованной преступности, недостаточном контроле на границе (возможны аферы с перебитием VIN и легализацией машин на границе в качестве ввозимых). Нам приходится принимать специальные меры, чтобы удерживать убыточность в пределах экономической эффективности.

Страхование ипотеки

В 2005 году в регионе начался заметный рост объемов страхования ипотеки. Страховые компании, в том числе наша, получили аккредитацию АИЖК для работы через банки (Сбербанк, банк «Дельта Кредит» и т. д.), а также развивают сотрудничество с другими кредиторами и застройщиками.

ДМС

Тарифы по программам ДМС выросли за год на 10-15% в связи с инфляцией и повышением расценок медицинскими учреждениями на услуги. Конкуренция на рынке ДМС стала более жесткой — в связи с происходящим переделом рынка петербургские компании уже

с трудом выдерживают конкуренцию с крупнейшими федеральными страховщиками.

Сергей Ковальчук:

Слияния и приобретения страховых компаний; инициативы страховщиков по дополнительному сервису для клиентов по ОСАГО; действия надзорных органов по «чистке» рынка: это касается и нарушений на рынке ОСАГО, и «схем», и компаний, не отвечающих новым требованиям к размеру уставного капитала.

Важные последствия может вызвать закон по страхованию ответственности предприятий — источников повышенной опасности, поэтому разработка его проекта нас очень интересует.

И еще: мы отметили некоторую активизацию иностранных страховщиков.

Евгений Гуревич:

За год выросли тарифы по добровольному медицинскому страхованию, что связано с ростом цен на услуги медицинских учреждений. По оценкам экспертов, за первое полугодие 2005 года услуги врачей подорожали на 28%.

Страховому сообществу 2005 год запомнится тем, что сразу две компании с петербургской «пропиской» («Доверие» и «СНГ») потеряли лицензии. Если в рамках ОСАГО ситуация с возмещением ущерба автовладельцам, пострадавшим от клиентов этих двух страховщиков, более менее ясна, то клиенты, заключившие договор страхования имущества, автотранспорта, жизни и здоровья, оказались фактически брошенными.



Юлия Васильева
заместитель директора филиала СК «Макс» в СПб:

Основными событиями 2005 года можно считать, на мой взгляд, следующие:

- отзыв лицензий у достаточно большого количества страховых компаний, что фактически привело к окончанию их деятельности. Это позволило упорядочить деятельность по страхованию и убрать с рынка те компании, которые не отвечают требованиям закона или просто не в состоянии нести ответственность перед своими страхователями в полном объеме. Это событие можно считать вполне нормальным и даже рядовым, если бы не его масштабы;
- принятие поправок к тарифам по ОСАГО, которые теперь представляются более разумными и рациональными;
- отчетливо обозначилась тенденция к укрупнению страховых компаний, что представляется разумным и актуальным, особенно если рассматривать эту тенденцию сквозь призму грядущего вступления России в ВТО.

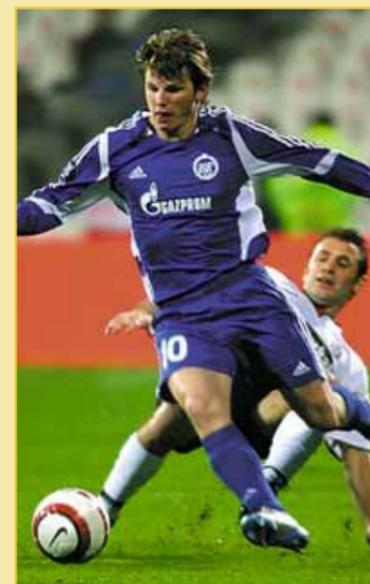
страховой случай

Страховой случай известной футбольной команды «Зенит», застрахованной в СК «СОГАЗ», успешно урегулирован компанией «Класс-Ассист».

Любимая петербуржцами и хорошо известная в России футбольная команда «Зенит» застрахована в страховой компании «СОГАЗ». Урегулированием страховых случаев по выезжающим за рубеж для петербургского филиала СК «СОГАЗ» уже много лет занимается компания «Класс-Ассист».

На сегодняшний день уже было зарегистрировано первое обращение с незначительной спортивной травмой, произошедшей во время тренировки во Франции с одним из игроков футбольной команды. Футболисту оперативно была оказана квалифицированная медицинская помощь, страховой случай благополучно урегулировали специалисты компании «Класс-Ассист».

В СК «СОГАЗ» предусмотрены и отработаны различные программы по оказанию экстренной медицинской помощи своим клиентам, находящимся за границей. Альянс с компанией «Класс-Ассист» является ярким примером взаимодействия двух профессиональных структур, способных оказывать услуги и урегулировать страховые случаи любой сложности, в любой стране мира.



Каков Ваш прогноз на 2006 год? Какие виды страхования наиболее перспективны?

Татьяна Долинина:

По итогам второй половины прошлого года очевидно, что нужно ждать слияния компаний и образования новых страховых групп. А что касается перспектив, то они зависят, прежде всего, от макроэкономики. Продолжать «давить» на средний и малый бизнес государству нежелательно, так как сейчас именно они могут стать питательной средой для развития экономики и, следовательно, для страхового рынка.

А наилучшие перспективы развития в 2006 году имеют ДМС и автокаско.

Радий Негодин:

В связи с ужесточением конкурентной борьбы продолжится горизонтальная интеграция компаний. Вырастет качество страховых услуг, компании будут предлагать дополнительные услуги, выгодно отличающие их от конкурентов.

Какие виды страхования имеют наилучшие перспективы развития? Прежде всего, это автострахование. В настоящее время страховать свой автомобиль стало хорошим тоном. В 2006 году доля добровольного страхования автомобиля (автокаско) должна вырасти в значительной степени.

Реформа здравоохранения повлечет увеличение доли добровольного медицинского страхования. Также хорошие перспективы имеет накопительное страхование жизни.

Ужесточение законодательства в отношении уставного капитала и резервов приведет к еще большей концентрации рынка. Этому может поспособствовать и вероятный выход на наш рынок западных страховых компаний.

Георгий Папаскири:

В 2006 году будет вполне естественно и стратегически верно закрепить и развить результаты, достигнутые в добровольных видах страхования. В частности, в «Росгосстрахе» большие надежды возлагают на страхование домов, квартир и от несчастных случаев.

Дальнейшие ожидания связаны с принятием закона об обязательном страховании ответственности предприятий, эксплуатирующих опасные производственные объекты. В ближайшей перспективе только это событие может дать новый импульс развитию рынка. В остальном сохраняются имеющиеся тенденции и продолжится поступательное эволюционное развитие.

Екатерина Медвинская:

Во-первых на 2006 год мы прогнозируем развитие добровольных видов страхования, прежде всего автокаско, и развитие сервисных программ, предоставляемых страховой компанией как дополнительный бонус при покупке полиса автострахования.

Во-вторых, будет развиваться страхование финансовых рисков должника при строительстве жилья и ипотечное страхование. В-третьих, страхование отделки помещений (в основном это касается людей, приобретающих квартиры в «старом фонде»). В-четвертых, прогнозируется развитие программ, связанных со страхованием жизни.

Дмитрий Большаков:

Мы прогнозируем сокращение числа экономически эффективных страховщиков, что еще больше усилит складывающуюся тенденцию роста слияний и поглощений на страховом рынке.

Будет происходить постепенный рост сборов по страхованию жизни.

Будет повышаться качество обслуживания клиентов по ОСАГО в том сегменте рынка, который подпадает в зону действия эксперимента семи компаний; возможно расширение числа участников эксперимента и, соответственно, доли охватываемого им рынка.

Появятся новые перспективные сегменты страхования – например, страхование опасных объектов или страхование ипотеки. Для компаний станут еще более важными такие стороны работы, как уровень сервиса по выплатам, наличие большого числа обученных агентов и широкая сеть офисов в регионах, контроль издержек, возможность привлечь способных и харизматичных менеджеров.

Наилучшие перспективы развития есть у ипотечного страхования, страхования недвижимости (квартиры, дома, дачи), отдельных видов автострахования (например, страхования каско «без износа»).

Сергей Ковальчук:

Все факторы, способствовавшие устойчивому развитию рынка в 2005 году, по-прежнему сохраняются. Думаю, что темпы роста будут аналогичны темпам прошлого года.

Наилучшие перспективы развития имеют массовые виды страхования

частных лиц (в результате дальнейшего развития отношений с клиентами по ОСАГО): страхование квартир, загородных домов, автокаско. Хорошие перспективы у страхования имущества предприятий и у страхования грузов. Если будет принят соответствующий закон, быстрое развитие ждет страхование ответственности предприятий – источников повышенной опасности.

Евгений Гуревич:

Рост цен на услуги медузреждений сохранится и в 2006 году, однако страховые компании, конечно, не будут повышать тарифы такими же темпами, что обусловлено высокой конкуренцией на петербургском рынке ДМС.

Повышение требований к страховщикам, которые занимаются ОСАГО, рост убыточности в отдельных регионах страны приведут к отзывам лицензий на этот вид страхования. По нашим оценкам, в следующем году лицензии лишатся десятки, возможно, сотни страховщиков. Мы считаем, что в 2006 году проявит себя новая тенденция – добровольный отказ компаний от лицензии на ОСАГО. Причиной этого станет пристальный надзор за деятельностью компаний со стороны регулирующих органов и введение дополнительных «гарантирующих» процедур.

В конце года было объявлено сразу о двух крупных сделках на петербургском рынке, что говорит об экспансии крупных страховщиков в регионы. Мы считаем, что в следующем году можно ожидать укрупнения страхового бизнеса в целом. В количественном отношении будет виден серьезный отрыв лидеров от более мелких стра-

ховщиков. Такая же тенденция будет наблюдаться в области разработки новых страховых продуктов – их будут выводить на рынок, прежде всего, крупные компании.

Юлия Васильева:

Тенденции, которые обозначились в 2005 году, очевидно, будут сохраняться и в следующем, что позволит сделать страховой рынок России более цивилизованным и профессиональным.

Что же касается наиболее актуальных видов страхования в наступающем году, то особенно стоит отметить страхование ипотечных рисков (страхование титула – риска потери прав собственности, страхование жизни и здоровья заемщика ипотечного кредита и страхование имущества – собственно квартиры, купленной в кредит). Это связано с тем, что ипотечное кредитование является одним из наиболее перспективных, приоритетных и востребованных видов кредитования, пользуется все большей популярностью у самых широких слоев населения и становится все более доступным.

Также очень важной представляется разработка так называемых «пакетных» или «коробочных» продуктов, которые рассчитаны на физических лиц и максимально адаптированы под агентские продажи. Такими продуктами можно считать экспресс-страхование недвижимости, страхование имущества физических лиц, страхование от несчастного случая, добровольное медицинское страхование и другие подобные продукты. В нашей компании разработан целый ряд таких программ, и они пользуются неизменной популярностью.

НОВОСТИ

Союзные перспективы

В середине января состоялось первое в новом году заседание президиума Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада, на котором присутствовал и. о. руководителя инспекции страхового надзора по СЗФО К. А. Михалевский, а также руководители крупнейших петербургских страховых компаний.

В повестку дня был внесен ряд актуальных тем, в том числе вопрос об организации учебно-методического процесса на базе Института страхования СПбГУ при содействии СС СПб и СЗ. Предложения и комментарии по этому вопросу высказали президент Союза А. В. Сумбаров и проректор Института страхования СПбГУ И. А. Фомин. На встрече была согласована форма сотрудничества и тематика ближайших семинаров. Организация учебного процесса будет осуществляться в рамках договора между Союзом страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада и Институтом страхования экономического факультета СПбГУ. По запросам учебного заведения руководителем инспекции могут направляться специалисты страхового надзора.

Значительное время участники встречи уделили подготовке замечаний и предложений СК – членов Союза к порядку заполнения формы 1-СК «Сведения о деятельности страховой организации». В ходе заседания обсуждались результаты заседания Комиссии Санкт-Петербургского УФАС России по признакам нарушения ТФОМС СПб антимонопольного законодательства.

СС СПб и СЗ

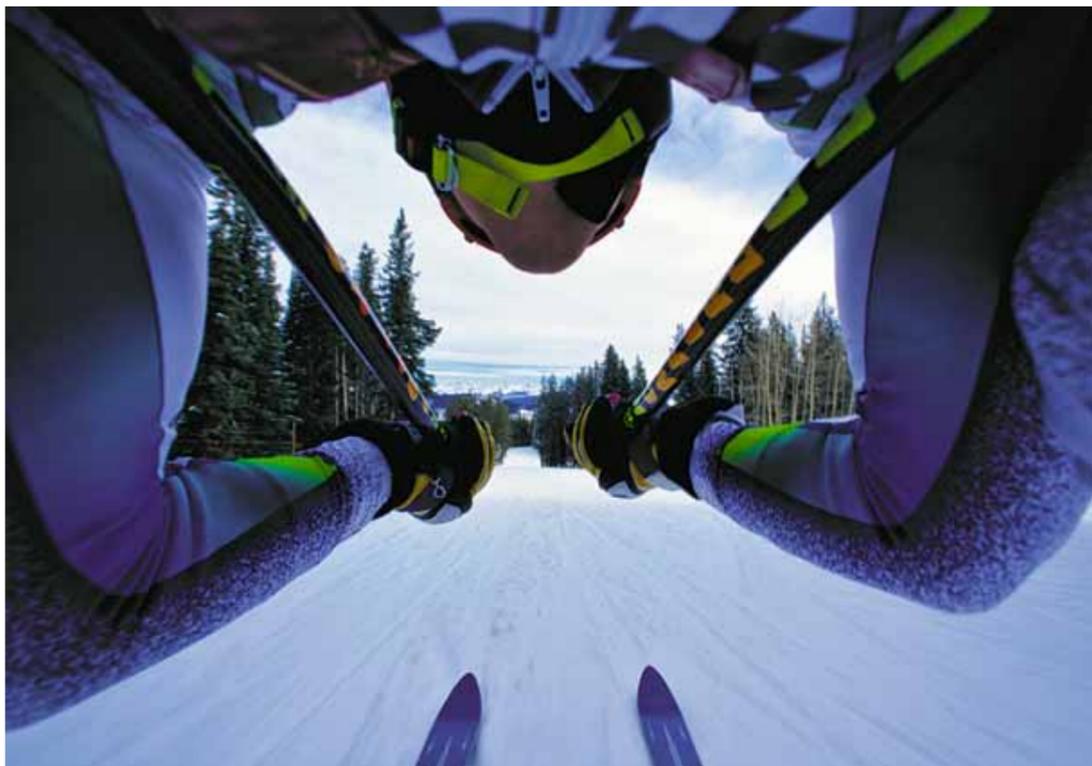
Анализ жалоб, поступивших в представительство РСА в СЗФО, на действия страховщиков по итогам 2005 года (см. материал на последней странице)

№ п/п	Страховщик	Всего жалоб (урегулировано)	Доля в общем количестве жалоб	Доля обособленных жалоб	Кол-во договоров по итогам 9 мес. 2005 (доля)	Срок ожидания ответа на запрос*
1	Авест	8 (0)	1,42%	100%		283
2	Авикос	3 (3)	0,53%	33%	4366 (0,17%)	22
3	АЙНИ	4 (4)	0,71%		27783 (1,08%)	11
4	Альфа-Страхование	23 (9)	4,07%	13%	49680 (1,93%)	98
5	АСК-Петербург	4 (4)	0,71%	25%	27697 (1,07%)	72
6	Асоль	12 (11)	2,12%	17%	16467 (0,64%)	38
7	Астэк	1 (1)	0,18%		9 (0,00%)	37
8	ВСК	4 (3)	0,71%	50%	49769 (1,93%)	72
9	Генеральная СК	19 (15)	3,36%	32%	53314 (2,07%)	30
10	Гута-Страхование	9 (5)	1,59%	33%	21084 (0,82%)	67
11	Доверие	78 (44)	13,81%	51%	33113 (1,29%)	127
12	Зенит	1 (1)	0,18%	100%	4841 (0,19%)	3
13	Инвестстрах-Агро	1 (1)	0,18%		277 (0,01%)	108
14	Ингосстрах	6 (4)	1,06%	33%	81699 (3,17%)	100
15	Капиталь Страхование	1 (1)	0,18%		10185 (0,40%)	141
16	Класс	6 (4)	1,06%	67%	9456 (0,37%)	27
17	Комфорт-Гарант	2 (1)	0,35%		14322 (0,56%)	68
18	Конда	7 (4)	1,24%		7244 (0,28%)	34
19	Макс	2 (1)	0,35%		9877 (0,38%)	136
20	Мегарусс-Д	5 (2)	0,88%	20%	31408 (1,22%)	75
21	МРСС	2 (2)	0,35%	100%	113 (0,00%)	84
22	МСК	3 (1)	0,53%		23222 (0,90%)	30
23	МСЦ	9 (8)	1,59%	67%	3567 (0,14%)	25
24	Наста	12 (6)	2,12%	8%	82616 (3,21%)	79
25	Оранта	1 (1)	0,18%		3245 (0,13%)	170
26	Прогресс-Гарант	1 (0)	0,18%		9254 (0,36%)	44
27	Прогресс-Нева	24 (23)	4,25%	25%	110269 (4,28%)	30
28	Регион	17 (15)	3,01%	18%	100902 (3,92%)	48

№ п/п	Страховщик	Всего жалоб (урегулировано)	Доля в общем количестве жалоб	Доля обособленных жалоб	Кол-во договоров по итогам 9 мес. 2005 (доля)	Срок ожидания ответа на запрос*
29	Рекон	4 (4)	0,71%	75%	1646 (0,06%)	23
30	Ресо-Гарантия	16 (10)	2,83%	13%	197171 (7,65%)	58
31	РК-Гарант	1 (0)	0,18%		1922 (0,07%)	38
32	Росгосстрах-СЗ	79 (52)	13,98%	20%	859476 (33,36%)	61
33	Росмедстрах	11 (4)	1,95%	27%	4584 (0,18%)	72
34	Росно	22 (11)	3,89%	23%	40121 (1,56%)	113
35	Россия	4 (2)	0,71%		18769 (0,73%)	90
36	Росстрах	1 (1)	0,18%		760 (0,03%)	42
37	Росэнерго	1 (1)	0,18%		1809 (0,07%)	24
38	РСТК	1 (1)	0,18%		5834 (0,23%)	27
39	Русская СК	1 (1)	0,18%		3533 (0,14%)	9
40	Русский мир	22 (16)	3,89%	14%	173924 (6,75%)	24
41	Русь	2 (2)	0,35%	100%	4314 (0,17%)	41
42	СВОД	9 (2)	1,59%	11%	5624 (0,22%)	33
43	СЗСК	30 (26)	5,31%	70%	33647 (1,31%)	31
44	Скиф-Тверь	1 (0)	0,18%		370 (0,01%)	148
45	СКПО	2 (0)	0,35%		48446 (1,88%)	142
46	СНГ	48 (17)	8,50%	33%	6177 (0,24%)	125
47	СОГАЗ	1 (0)	0,18%		18257 (0,71%)	40
48	Согласие	4 (3)	0,71%		46071 (1,79%)	98
49	Спасские ворота	22 (13)	3,89%	23%	82515 (3,20%)	147
50	Стандарт-Резерв	6 (6)	1,06%	50%	11039 (0,43%)	76
51	Столичное СО	1 (0)	0,18%		0 (0,00%)	36
52	Универсальный полис	1 (0)	0,18%		0 (0,00%)	49
53	Урал-АИЛ	1 (1)	0,18%		0 (0,00%)	14
54	УралСиб	4 (3)	0,71%	50%	48312 (1,87%)	14
55	Фиделити-Резерв	1 (0)	0,18%		3 (0,00%)	86
56	Энергогарант	4 (3)	0,71%	25%	29413 (1,14%)	14
	Всего	565 (353)		30%	2576733 (100,00%)	

анализ

Особенности национального **отдыха**



Подводя предварительные итоги зимнего сезона, необходимо отметить, что по сравнению с прошлым годом застрахованных горнолыжников, выезжающих на зарубежные курорты, стало на 32% больше. Травматизм сохранился на прежнем уровне: в среднем, переломы, растяжения и серьезные ушибы получает каждый 45-й спортсмен-любитель.

Мargarита ПРОХОРОВА

По сравнению с прошлыми сезонами можно однозначно сказать, что горнолыжные курорты посетило гораздо большее количество туристов, популярность активного зимнего отдыха значительно выросла. Среди наиболее любимых петербуржцами по-прежнему остаются курорты Австрии, Швейцарии и Италии. Открытием сезона 2005-2006 года стала Польша.

В этом сезоне возросло число застрахованных спортсменов, выезжающих на отечественные горнолыжные курорты Кировска, Домбая, Красной Поляны. По сравнению с прошлым годом их количество увеличилось практически в 15 раз. Проследив тенденции прошлых лет, можно было заметить, что сторонники активного отдыха, как правило, оформляли страховку, только отправляясь за рубеж, но пренебрегали этой возможностью, катаясь на склонах Ленинградской области, хотя у

нас травм значительно больше, чем на курортах за рубежом. Скорее всего, это связано с тем, что в пригородные парки выезжает много новичков, и игнорируя советы инструктора, учатся кататься сами. В этом сезоне впервые стали заключаться договоры страхования целых групп спортсменов-любителей, выезжающих по выходным в Коробицыно.

Возросла активность страхования горнолыжного снаряжения при авиаперелете, поскольку его необходимо сдавать в багаж, а компания-перевозчик заключает договор страхования с учетом веса багажа, а не его стоимости. В результате получается, что за сохранность дорогостоящих лыж при транспортировке ответственности практически никто не несет, так как они достаточно легкие, и возмещение ущерба клиенту авиакомпанией может быть совсем незначительным.

Советуем всем любителям активного отдыха серьезно относиться к вопросам страхования, и даже если нет возможности заключить договор медицинского страхования со спортивным риском, то страхование от несчастного случая не потребует серьезных затрат и усилий.

страховой случай

Курорт Церматт

Последний день отдыха спортсмена оказался неудачным, поскольку он получил перелом плечевой кости, находясь на отдаленном склоне горнолыжной трассы. Транспортировать пострадавшего в больницу можно было только на вертолете. Страховая компания «Класс» возместила все расходы, связанные не только с оказанием экстренной медицинской помощи своему клиенту, но и доставку вертолетом. Расходы составили более \$3,5 тыс.

Курорт Саффэ

В результате столкновения с другим горнолыжником во время спуска застрахованный спортсмен получил перелом лучевой кости. Он оперативно был доставлен в местную больницу, где его прооперировали. Страховая компания «Класс» возместила все затраты на лечение своего клиента, которые составили 9 тыс. евро.



ОМС

В пользу пациента

В 2006-2008 годах правительство намерено перевести систему обязательного медицинского страхования (ОМС) и здравоохранения в целом на полностью страховые принципы. Об этом заявлено в Программе социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу, которую уже утвердил Кабинет министров. В это время власти и страховщики Санкт-Петербурга озабочены тем, как повысить эффективность существующей системы ОМС.

Константин Евсеев

Действующая бюджетно-страховая система финансирования здравоохранения должна быть преобразована в просто страховую. Прежде всего, это означает переход на единственный канал финансирования. Страховщики системы ОМС должны обрести экономическую заинтересованность в защите прав пациентов и в повышении эффективности использования ресурсов. Застрахованные, в свою очередь, должны получить возможность реально выбирать своего страховщика. Все остальное сделает невидимая рука свободной конкуренции.

В июне 2006 года правительство планирует внести проект закона «Об обязательном медицинском страховании». В Госдуму этот доку-

мент должен поступить в сентябре. За подготовку проекта отвечают Минздравсоцразвития, Минэкономразвития и Минфин.

Несмотря на то что федеральные реформы здравоохранения вообще и системы ОМС в частности постоянно откладываются (последний подобный случай произошел в 2004 году), в Петербурге Территориальный фонд ОМС и Комитет по здравоохранению городской администрации постоянно предпринимают различные действия для улучшения работы существующей системы. Так, в прошлом году все медучреждения, финансируемые из фонда ОМС, сполна получили

предназначенные им деньги. По сообщению заместителя председателя Комитета по здравоохранению Фарита Кадырова, в комитете сейчас ведут работу по увеличению тарифов в стационарах. С другой стороны, чиновники комитета прекрасно понимают, что существующая тарификация провоцирует госпитализацию пациентов даже в тех случаях, когда вполне можно было бы обойтись услугами амбулаторно-поликлинического звена. Для ликвидации такого положения комитет будет пересматривать также тарифы для поликлиник и дневных стационаров.

Кроме того, добиваться повышения качества медицинских услуг в Петербурге призвана создаваемая сейчас служба независимых экспертов. Также в комитете существует подразделение по оказанию консультационной помощи гражданам и специальный врач-эксперт (тел. 571-09-06). Однако есть одна проблема: большинство поликлиник и других медицинских учреждений напрямую комитету не подчиняется, поэтому в случае возникновения жалобы гражданам придется обращаться к руководству медицинского учреждения или в отдел здравоохранения районной администрации.

Впрочем, свои рычаги влияния на медиков — ничуть не меньшие, чем комитет — имеют страховые компании (контактный телефон указан

в полисе) и ТФОМС (тел. 703-7301). В первую очередь, с жалобами следует обращаться в страховые компании, а если те не в состоянии помочь, то в Территориальный фонд.

Генеральный директор СМК «РЕСО-Мед» Федор Михайлов предполагает: «Нынешний год должен стать переломным в части усиления работы страховых компаний по защите прав застрахованных — в первую очередь, по информированию граждан, имеющих полисы тех или иных компаний, об их правах». Глава «РЕСО-Мед» также отметил, что с этого года Территориальным фондом усилены требования к кадровому и профессиональному составу экспертов страховых компаний.

«В настоящее время в Петербурге идет подготовка реестра независимых экспертов, задачей которых будет разрешение споров между клиентами страховых компаний и медучреждениями», — говорит заместитель генерального директора СМК «Русский мир» Евгений Ривин. По его словам, реестр уже одобрен Терфондом ОМС и в настоящее время находится на рассмотрении в Комитете по здравоохранению. В качестве независимых экспертов рассматриваются кандидатуры 80 известных в городе специалистов.

По сообщению исполнительного директора ТФОМС Санкт-Петербурга Юрия Михайлова, жалобы горожан в страховые компании и Терфонд не

остаются безответными: в 2005 году гражданам в досудебном порядке было возвращено более 400 тыс. рублей, незаконно вытребованных с них медучреждениями. Имеют место и судебные разбирательства: статистики за 2005 год еще нет, а в 2004 году по 9 удовлетворенным искам сумма возмещения составила более 780 тыс. рублей.

страховой случай

«АСК» заплатила «ДА!»

9 февраля компанией «АСК-Петербург» произведена выплата страхового возмещения в размере 488 тыс. рублей по пожару, произошедшему 15 января текущего года в ООО «Медицинский центр Да!».

В сентябре 2005 года был заключен договор страхования отделки помещений медицинского центра. Страховая сумма по договору 1039 тыс. рублей; безусловная франшиза 2 тыс. рублей.

Пожар в Медицинском центре произошел из-за короткого замыкания в розетке. От пожара пострадали в разной степени 11 комнат из 14, нетронутыми остались только два туалета и кладовая.

Отдел урегулирования претензий «АСК-Петербург» произвел экспертизу, определив размер ущерба, и помог пострадавшей фирме подобрать подрядчика по производству ремонтных работ. Сумма страхового возмещения переведена на счет пострадавшей фирмы.

интервью

Комиссары – вперед!

Правительство Российской Федерации на заседании 7 июля 2005 года поручило Минфину до 15 июля 2006 года представить доклад о ходе реализации положений законодательства об ОСАГО, включая предложения по упрощению процедуры оформления документов для страховой выплаты и осуществлению страховой выплаты без обращения в подразделения ГИБДД. С просьбой прокомментировать ситуацию редакция «Страхового случая» обратилась к директору Всероссийского союза аварийных комиссаров Юрию Легину.

— В настоящее время много говорят о концепции упрощенного порядка урегулирования страхового события. Участвовали ли аварийные комиссары (АК) в ее подготовке?

— АК — сообщество, объединившееся под эгидой Всероссийского союза аварийных комиссаров (ВСА), давно и активно выступает за внедрение в практику страхового бизнеса упрощенного порядка оформления страхового события, в частности ДТП, причем, не декларативно, а разработав конкретный порядок таких действий и подготовив проекты соответствующих нормативных актов. Эта работа велась еще до официального образования ВСА.

Имея богатейший опыт общения со страхователями непосредственно на месте происшествия, а соответственно, лучше других зная их проблемы и запросы, мы в содружестве со специалистами страховых компаний подготовили концепцию перехода на упрощенный порядок оформления ДТП, предусматривающий, в большинстве случаев, оформление происшествия представителем страховщика вместо сотрудника ГИБДД. Реализация концепции, с одной стороны, значительно улучшит качество обслуживания страхователя, с другой — позволит контролировать страховщику достоверность обстоятельств наступления страхового случая.

— В Санкт-Петербурге первое чтение прошел законопроект «О службе аварийных комиссаров в СПб». В какой степени удалось довести эти идеи до федерального уровня?

— После создания в 2003 году ВСА мы постарались подробно осветить деятельность АК и перед депутатами Госдумы, и перед заинтересованными министерствами и ведомствами (Минфин, МЭРТ, ГИБДД, ФССН, Экспертное управление Президента РФ, РСА, ВСС) и донести до них наши предложения.

— И какова реакция?

— Самое продуктивное сотрудничество наладилось с МЭРТ. При министерстве создана рабочая группа с участием представителей ВСА, ГИБДД, РСА и страхового сообщества. Был выработан ряд предложений, рассмотренных на уровне министерства. Представитель МЭРТ приезжал в наш город, чтобы на практике ознакомиться с деятельностью АК. В общем, наша работа не прошла даром, и на заседании Правительства РФ

7 июля 2005 года, в числе других, была поставлена задача разработать предложение по упрощению процедуры оформления ДТП.

— С МЭРТ ваше сотрудничество складывается удачно, а как реагирует на ваши начинания ФССН?

— И с ФССН мы также постоянно контактируем. На конференции руководитель ФССН г-н Ломакин-Румянцев обратил особое внимание на возможности служб АК по предотвращению мошенничества в автостраховании. В свете принятия концепции упрощенного порядка урегулирования страхового события противодействие мошенничеству становится одной из важнейших задач. Эта проблема серьезно беспокоит страховщиков, являясь реальной угрозой стабильности страхового рынка. Понимая это, АК постоянно работают над методологией объективного выяснения обстоятельств наступления страхового случая.

— Общественность в курсе происходящего?

— Мы постоянно работаем со СМИ. Любой журналист может не только получить информацию, но и на практике ознакомиться с деятельностью АК, в какой-либо из компаний — членов Союза. Кроме того, в Петербурге мы инициировали создание Общественного совета по автострахованию и результаты его деятельности доводим до всех заинтересованных сторон, в том числе на федеральном уровне.

Весьма значимым событием в конце 2005 года стало проведение в Москве Всероссийской научно-практической конференции, посвященной опыту и проблемам становления института АК, в ней участвовали около 100 человек.

— Велика ли эффективность ваших методов?

— Могу с полной ответственностью заявить, что более эффективного приема предотвращения необоснованных выплат, чем оперативный выезд представителя страховщика на место происшествия, не существует. Это доказано как зарубежным опытом, так и многолетней практикой работы служб АК со страховыми компаниями и в Питере, и в других городах России и ближнего зарубежья. В частности опыт Питера подробно изучали представители Украины, Белоруссии, Казахстана, Азербайджана, Эстонии.

— Как у вас складываются отношения с РСА? Руководствуясь



здравым смыслом, они должны всемерно помогать развитию столь нужной страховщикам услуги.

— К сожалению, приходится констатировать тот факт, что РСА мало занимается практическими аспектами данного вопроса.

— А причины?

— Мое личное мнение — РСА слишком бюрократизирован, что мешает организации эффективно работать. Ротация кадров, включая частую смену руководства, также сказывается на том, что РСА постоянно отстает от реалий и насущных потребностей рынка. К сожалению, тому есть примеры: PR-кампания по популяризации ОСАГО, опоздавшая на полгода; единая информационная база, создание которой перешло в вялотекущий процесс. Не могу судить строго — у РСА много задач, и, возможно, нынешнему главе союза удастся должным образом выстроить систему работы. Аваркомы, со своей стороны, выступают за активное сотрудничество с РСА.

ОСАГО

Основные изменения тарифов по ОСАГО

Новые тарифы по ОСАГО утверждены постановлением Правительства РФ №739 от 08.12.05 и вступают в действие с 01.01.06.

Изменения в условиях тарификации	по ПП 264 (до 31.12.05)	по ПП 739 (с 01.01.06)	Изм. в %
ТС категории «В», с типом «грузовой», «грузо-пассажирский», «фургон» и т.п.:			
для собственников — физических лиц	T=2025	T=1980	- 2,2 %
для собственников — юридических лиц	T=2025	T=2375	+ 17,3 %
ТС категории «В» (легковые автомобили) с мощностью двигателя:			
от 95 до 100 л.с.	КМ=1,3	КМ=1	- 23,1 %
от 150 до 160 л.с.	КМ=1,5	КМ=1,7	+ 13,3 %
свыше 200 л.с.	КМ= 1,9	КМ=1,7	- 10,5 %
Автомобили категории «С» (грузовые)			
с грузоподъемностью до 10 тонн с разрешенной максимальной массой свыше 16 тонн	T=2025	T=3240	+ 60 %
с грузоподъемностью свыше 10 тонн с разрешенной максимальной массой до 16 тонн	T=3240	T=2025	- 37,5 %
Изменения коэффициента территории КТ			
ТС, кроме тракторов и самоходных машин, по месту регистрации собственников:			
Города и населенные пункты Московской области	от района МО	КТ=1,7	+ 5,5 %-6,25 %
г. Волхов	КТ=1	КТ=1,6	+ 60 %
г. Ханты-Мансийск	КТ=0,6	КТ=1	+ 40 %
Города и населенные пункты с численностью от 10 до 50 тыс.чел.	КТ=0,6	КТ=0,5	- 16,7 %
Прочие населенные пункты (с численностью до 10 тыс.чел.)	КТ=0,4	КТ=0,5	+ 25 %
Трактора и самоходные машины, по месту регистрации собственников:			
г. Волхов	КТ=0,8	КТ=1	+ 25 %
г. Ханты-Мансийск	КТ=0,6	КТ=1	+ 33,3 %
Города и населенные пункты с численностью от 10 до 50 тыс.чел.	КТ=0,6	КТ=0,5	- 16,7 %
Прочие населенные пункты (с численностью до 10 тыс.чел.)	КТ=0,4	КТ=0,5	+ 25 %
Прочие изменения значений коэффициентов			
ТС, собственниками которых являются юридические лица	КО=1	КО=1,5	+ 50 %

Прочие изменения:

- Предприниматели без образования юридического лица будут тарифицироваться по правилам для физических лиц (с ограничениями).
- Транспортные средства, следующие к месту регистрации, могут быть застрахованы на срок только до 20 дней. При этом для них всегда КП=0,2, а КТ=1.
- Транспортные средства, зарегистрированные на территории иностранных государств, могут быть застрахованы на срок от 15 дней до 1 года.

Андрей ЗНАМЕНСКИЙ

тема

Угон. Технология. Закон

Для человека, бизнеса, государства всегда был список «вечных» тем, достойных обсуждения и требующих решения. Редакция «Страхового случая» решила рассмотреть одну из самых острых проблем страхового рынка – поиск эффективных методов противодействия хищениям автотранспорта. Своим мнением с редакцией газеты поделились участники петербургского страхового рынка.

Сергей Бровко
управляющий
по маркетингу филиала
ОСАО «РЕСО-Гарантия»
в Санкт-Петербурге

Данные нашей компании показывают, что если в 2004 году среди автомобилей, застрахованных в Санкт-Петербурге и Ленобласти, ежемесячное количество угонов исчислялось единицами, то в 2005 году их число резко возросло. Во второй половине прошлого года каждый месяц угонялось по 15-20 автомобилей, а за декабрь – более 40. Из этого числа почти половину составляют различные автомобили Toyota (7 моделей Corolla, а также несколько Land Cruiser, Avensis, RAV-4, Prado). Следующие по популярности у угонщиков – автомобили Mercedes, Mazda, Lexus и Mitsubishi.

С учетом данной неприятной статистики, на наш взгляд, необходимы совместные действия всех

повышает риск повреждений авто во время кражи данного оборудования;

- услуга по установке сигнализации ведет к тому, что дубликаты ключей и брелоков попадают к угонщикам, а координаты покупателя и государственный номер автомобиля хорошо известны.

Машины, продаваемые в кредит, особенно привлекательны для угонщиков. И здесь свои «козыри»:

- страхователь, зная, что машина застрахована «от всего», крайне беспечно относится к сохранности автомашины;

- угонщики прекрасно знают, что ПТС на кредитную машину находится в банке. Для возбуждения уголовного дела необходимо подтвердить свои вещные права, то есть предоставить оригинал ПТС, и если учесть, что такие угоны совершаются, как правило, в выходные дни или накануне, то у угонщиков

в проверенных страховщиком салонах установки сигнализации;

- урегулирование страховых событий, а также розыск весте преимущественно силами собственной службы безопасности, которую должен иметь каждый филиал (это оправдывает себя экономически).

Надо отдавать себе отчет в том, что против нас действует четкая система, имеющая и свою службу безопасности, и СТО, и милицее-ское прикрытие, и прочее.

Сергей Ковальчук
генеральный директор
страхового общества
«Прогресс Нева»

В нашей компании мы смогли переломить тенденцию последних лет и прекратить рост числа угонов застрахованных автомобилей. В 2005 году, по сравнению с предыдущим, удалось снизить количество угонов почти на четверть. Тенденция, полагаю, сохранится, ведь все положительные факторы продолжают действовать:

- усилено подразделение, которое проводит анализ риска при принятии автомобиля на страхование, устанавливает тариф, ведет статистический анализ;

- работает специалист по противоугонным устройствам (ПУУ), оценивающий их эффективность, пересмотрены и регулярно обновляются требования к защите;

- анализируется качество работы установщиков ПУУ;

- введена система индивидуального подбора ПУУ для конкретного автомобиля;

- введен обязательный осмотр автомобиля при принятии на страхование и контроль работы его ПУУ.

В текущем году мы дополнительно планируем участие в совместных действиях страховых компаний, направленных на борьбу с угонами.

Считаем важным привлечение внимания властей и правоохранительных органов к проблеме, обмен информацией о мошенниках, эффективности ПУУ и качестве работы их установщиков. На федеральном уровне необходим пересмотр наказания за это преступление – сейчас формулировка УК позволяет преступникам отделываться необоснованно мягкими санкциями.

появляется временной лаг в 2-5 дней.

- по системе автокредитования продаются как правило автомашины стоимостью более \$ 15 тыс., новые, последних моделей, нафаршированные различными опциями и естественно еще не бывавшие в угонах и ДТП – идеальный вариант для угонщика.

Политика компании по страхованию подобного автотранспорта должна учитывать следующие принципы:

- страхование по линии автокредитования в салонах только проверенных клиентов, либо юридических лиц;

- перестрахование кредитных автомашин осуществлять на максимальные суммы;

- обязательно требовать установки противоугонных систем только

Из практики: угон совершают четыре-пять человек, первый – «открывает» (считывает сканером код сигнализации), второй – снимает механическую защиту, третий – заводит, четвертый – перегоняет, пятый – хранит. Особенность – ни на одном из этапов к участнику невозможно применить «серьезную» статью УК. Первый – вообще не достигаем, второй – мелкое хулиганство (залез в не закрытую машину и ничего не взял), третий – завел открытую машину, но угонять не собирался, четвертый – решил прокатиться на заведенной машине (всю жизнь мечтал!), но угонять не собирался, пятый – потерял ключ от гаража, и как там оказался БМВ понятия не имеет. И если это умножить на непосредственное участие на любом из этапов сотрудников милиции, результат – полная безнаказанность.



заинтересованных сторон: дилеров и дистрибьюторов популярных моделей, владельцев и управляющих автосалонами, представителей правоохранительных органов, отвечающих за борьбу с хищениями имущества и за предотвращение таковых.

«РЕСО-Гарантия» планирует регулярно информировать общественность о ситуации с угонами в регионе путем публикаций на веб-сайте компании, активно привлекать внимание общественности к этой проблеме через взаимодействие со СМИ и другими заинтересованными сторонами. Для полноты картины на нашем сайте будет размещаться информация об угнанных автомобилях, застрахованных в «РЕСО-Гарантия».

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

Долгое время ситуация с угонами транспорта, застрахованного нашим филиалом, постоянно ухудшалась. В 2003 году мы приняли решение максимально ограничить работу с автосалонами. На то были свои причины:

- установка аудиосистем последних поколений автоматически



Овсянников Юрий Семенович
начальник отдела
по организации розыска
автомобилей

— *Изменилась ли ситуация с угонами за прошедший год?*

— Несмотря на рост автопарка в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, количество преступных посягательств с целью завладения транспортным средством (к ним кроме угонов относятся кража, разбой и грабеж) сократилось и составило 10927 случаев. Это на 174 случая меньше, чем в позапрошлом году.

— *Означает ли это, что деятельность ГИБДД по розыску похищенного транспорта стала эффективнее?*

— Да, в прошлом году мы обнаружили и задержали 5717 угнанных транспортных средств, это на 983 автомобиля больше, чем в 2004. Надо понимать, что в это количество входят и машины, «расставшиеся» со своими владельцами в других регионах и в прошлые годы.

— *По вашему мнению, какие меры наиболее эффективны в целях противодействия угонам?*

— Во-первых, это меры законодательные. Человек, проникший в чужой автомобиль, независимо от предлога, должен получать не «один год условно», а понести наказание в полной мере – как вор. Во-вторых, автовладельцам не стоит забывать, что «береженого

Бог бережет». Оснащение любимого авто комплексом противоугонных средств снижает вероятность его похищения.

— *Что необходимо для того, чтобы успешнее вести розыск?*

— Значительно облегчает работу наличие специальных технических средств. К примеру, эксплуатация автомобильного передвижного комплекса считывания госномеров показала, что он работает в десятки, а то и в сотни раз эффективнее человека. К сожалению, мы имеем в своем распоряжении всего несколько АПК, а для того чтобы полностью «видеть» город, их нужно несколько десятков.

— *Как вы думаете, что могут делать со своей стороны страховщики в целях борьбы с угонами?*

— Как я уже говорил, активнее влиять на изменения в Уголовном кодексе – преступников нужно наказывать. Стимулировать страхователей к установке противоугонных систем, осуществлению дополнительной маркировки автомобилей. Компании должны активнее взаимодействовать с нами. При наличии специальных технических средств мы сможем работать гораздо эффективнее. Не нужно забывать, что основная функция ГИБДД – поддержка безопасности дорожного движения, и бюджет Госавтоинспекции в основном расходуется на эти цели, а не на приобретение дорогостоящих приборов, имеющих узкую сферу применения.

хроника событий

декабрь 2004

Ряд питерских страховщиков требует от владельцев «Шевроле Нива» установки дополнительных противоугонных устройств. Годовой страховой взнос для этой модели достиг 12% от стоимости. Ранее стоимость тарифов на страхование этих автомобилей от угонов уже увеличивалась с 3 до 7%. Свои действия страховые компании объясняют тем, что «Шевроле Ниву» угоняют чаще других автомобилей.

январь 2005

УФАС РФ по СПб и ЛО начинает проверку действий страховщиков по увеличению тарифов на страхование автомобилей «Шевроле-Нива». УФАС опрашивает всех подозреваемых в сговоре страховщиков. Возможно вынесение решения о возбуждении уголовного дела

по факту картельного сговора. Страховщики относятся к запросам ФАС спокойно.

октябрь 2005

На рассмотрение Госдумы внесен проект поправок к УК, ужесточающих ответственность за угоны автомобилей. Страховщики – авторы законопроекта объясняют свою инициативу устойчивой тенденцией к росту преступных посягательств на транспорт в последние 4 года – на 16% в год. Проект предусматривает исключение из УК статьи 166 «Неправомерное завладение автомобилем или иным транспортным средством без цели хищения». В этом случае любое незаконное проникновение в чужой автомобиль квалифицируется как кража, грабеж или разбой (в зависимости от характера преступного посягательства на имущество и его владельца) и, соответственно, наказание за такие действия ужесточается.

РЫНОК

О просьбах и жалобах

Тарифы по автогражданке едины для всех страховщиков. Попытки предоставления клиентам непредусмотренных законом бонусов решительно пресекаются ФССН, ФАС и РСА. Деньги при наступлении страхового случая получает не страхователь, а потерпевший. И бежит в страховую компанию с документами тоже он. Стоит ли в этих условиях вообще заниматься выбором страховщика по ОСАГО?

На эту тему рассуждает руководитель представительства Российского Союза автостраховщиков в Северо-Западном федеральном округе (РСА в СЗФО) Петр Щербаков.

Рассмотрим такую ситуацию. Есть потерпевший в ДТП (не дай бог, конечно). Потерпевший приходит с комплектом документов в страховую компанию виновника, а там с первых же минут общения ему дают понять, что клиентом страховщика является не он, а причинитель вреда. Поэтому реверансов ему никто делать не собирается. Происходит разрыв и без того тонкого контакта в общении между потерпевшим и компанией. От потерпевшего, в лучшем случае, принимают документы и оставляют без информации на продолжительный срок. Работая в Союзе с жалобами

потерпевших, нередко приходится слышать: «Если бы они (страховщики) хоть что-то написали, то ситуация не приобрела бы черты конфронтации». После нескольких попыток получить выплату или хотя бы вразумительный ответ «не клиент» решает, что бороться с организацией бесполезно и гораздо легче возместить убытки за счет виновника.

Неоднозначность положений обязательного страхования может, и тому есть свидетельства, провоцировать потерпевшего на обращение в суд или оказание иного давления с целью получения компенсации

непосредственно с причинителя вреда. Перспектива, имея на руках полис ОСАГО, стать, тем не менее, ответчиком по иску о взыскании денежных средств, должна подвигнуть автовладельцев к тщательному выбору страхового партнера, который снимет, а не обострит отношения с потерпевшим.

До законодательного введения системы прямого урегулирования убытков, пока инициативы ряда страховщиков по внедрению «Европейского протокола» находятся в стадии эксперимента, потребителям страховых услуг на рынке ОСАГО

предстоит по-прежнему выбирать компанию, полис которой позволит чувствовать себя финансово защищенным. В условиях, пока потерпевший вынужден обращаться не в свою компанию, причинитель вреда всегда будет находиться под дамокловым мечом добропорядочности своего страховщика.

Какими критериями необходимо руководствоваться при выборе страховщика ОСАГО? На мой взгляд, это процессуальная открытость, оперативность и, естественно, готовность отвечать по своим обязательствам. К сожалению, не все компании Северо-Западного региона соответствуют этим требованиям.

Жалобы на деятельность страховщиков от граждан и организаций в представительство РСА в СЗФО позволяют ориентироваться в текущей ситуации на рынке региона.

Работая со сводной таблицей обращений граждан по итогам 2005

года, подготовленной сотрудниками представительства, нужно обращать внимание на следующее: количество жалоб необходимо рассматривать в соотношении с количеством заключенных договоров (одинаковое количество жалоб по организациям с различным количеством клиентов свидетельствует в пользу той, у которой клиентов больше); необходимо обращать внимание на долю обоснованных жалоб (нередки ситуации, когда жалобщик сам не прав).

В любом случае, выводы каждый для себя делает сам, а коллективу представительства РСА в СЗФО остается искренне поблагодарить автовладельцев – потребителей услуг ОСАГО за высокую активность в процессе стимулирования страховых компаний к добропорядочным отношениям между участниками рынка.

Фото предоставлены независимой службой аварийных комиссаров «Союз»



внимание!

Перечень страховых организаций, не имеющих право заключать договоры ОСАГО (по состоянию на 02.02.2006)

Наименование, город	Лицензия, рег. номер	Приказ ФССН	Куда обращаться потерпевшим
ООО «СК «Авест», Красногорск	3706 Д, 4357 Д, 3129	№95 от 26.05.05	ОАО СК «Русский мир», ОАО «АльфаСтрахование», ЗАО «Макс», ОАО «ВСК», ОСАО «РЕСО-Гарантия», СК группы «Росгосстрах», ОСАО «Ингосстрах»
ООО «Западно-Сибирская транспортная СК», Нижневартовск	3410 Д; 4314 Д, 2634	№95 от 26.05.05	ОАО СК «Русский мир», ОАО «АльфаСтрахование», ЗАО «Макс», ОАО «ВСК», ОСАО «РЕСО-Гарантия», СК группы «Росгосстрах», ОСАО «Ингосстрах»
ЗАО «Акционерная страховая компания «Доверие», СПб	3926 Д, 4358 Д, 91	№129 от 07.07.05	ОАО СК «Русский мир», ОАО «АльфаСтрахование», ЗАО «Макс», ОАО «ВСК», ОСАО «РЕСО-Гарантия», СК группы «Росгосстрах», ОСАО «Ингосстрах», ЗАО «СО «Прогресс-Нева»
ООО «Евро-Азиатская СК», Екатеринбург	3351 Д, 2400	№148 от 08.08.05	ОАО СК «Русский мир», ОАО «АльфаСтрахование», ЗАО «Макс», ОАО «ВСК», ОСАО «РЕСО-Гарантия», СК группы «Росгосстрах», ОСАО «Ингосстрах»
ОАО «СО содружества независимых государств», СПб	3989 Д, 4452 Д, 1429	№159 от 02.09.05	ОАО СК «Русский мир», ОАО «АльфаСтрахование», ЗАО «Макс», ОАО «ВСК», ОСАО «РЕСО-Гарантия», СК группы «Росгосстрах», ОСАО «Ингосстрах»
ООО «ФСО «Столичное», Москва	4581 Д, 3258	№262 от 21.10.05	
ООО «СК «Наша Надежда», Нижний Новгород	3525 Д, 2940	№417 от 02.12.05	ОАО СК «Русский мир», ОАО «АльфаСтрахование», ЗАО «Макс», ОАО «ВСК», ОСАО «РЕСО-Гарантия», ООО «Росгосстрах-Сибирь», ООО «Росгосстрах-Северо-Запад», ООО «Росгосстрах-Поволжье», ООО «Росгосстрах-Дальний Восток», ООО «Росгосстрах-Аккорд», ООО «Росгосстрах-Центр», ООО «Росгосстрах-Столица», ООО «Росгосстрах-Урал», ООО «Росгосстрах-Татарстан», ООО «Росгосстрах-Юг»
ООО «СК «Универсальный полис», Москва	4628 Д, 3098	№444 от 09.12.05	ОАО СК «Русский мир», ЗАО «МАКС», ОАО «ВСК», ОСАО «РЕСО-Гарантия»
ОАО «Росмедстрах», Москва	3646 Д, 3395	№482 от 23.12.05	ОАО СК «Русский мир», ОСАО «РЕСО-Гарантия»
ЗАО «СК «Фиделити-Резерв», Москва	3418 Д, 2613	№482 от 23.12.05	ОАО СК «Русский мир», ОСАО «РЕСО-Гарантия»

страховой информационно

ИИАС

аналитический центр

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

e-mail: iiac@ins-forum.ru
телефон: +7 (812) 336-43-49
факс (СПб): +7 (812) 380-14-42, доб. 1113
факс (МСК): +7 (495) 785-24-47, доб. 1113
Страховой форум: <http://www.ins-forum.ru/>

Интересы энциклопедии
«Лучшие страховщики
России» в СЗФО

mediaindex

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

(812) 973-4790
reklama@mediaindex.ru