

страховой случай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Санкт-Петербург
2007

номер 12 (22)

Новогоднее настроение...

Преддверие Нового года требует предать забвению проблемы и заботы, которые окружали нас весь прошлый год, и погрузиться в приятные предпраздничные хлопоты.



Гениальный набор

Журнал «Страховой случай» решил создать свой список гениев современности, а экспертами в этом вопросе выступали самые настоящие страховщики



Снежные рокеры

Они носят по заснеженным полям и замерзшим водоемам. Далеко не все аппараты зарегистрированы, далеко не все водители имеют права



Плывущие в воздухе

Самолеты, как и птицы, летают. Эти аппараты тяжелее воздуха. А вот воздушные шары и дирижабли – плавают. И спасибо Архимеду за его «эврику»



От огня возрождаюсь

Живая огненная саламандра из отряда хвостатых земноводных огня, как и все представители земной фауны, не выносит. Ее прозвали «дождевой ящерицей»



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ



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



рынок	
Конец – делу венец	3
мнение	
Гениальный набор	7
экспертиза	
Готовые решения	9
безопасность	
АРКАН объединяет борцов	10
профессия	
Спинной мозг	12
авто	
Помочь нельзя запутать.	14
Снежные рокеры	16
Пятеро надежных.	19
marine	
Водолаз-1	20
аэро	
Плывущие в воздухе	24
недвижимость	
Почетный «титул».	28
копилка	
Несемейные – отдыхают	31
спорт	
От «профи» до «чайника»	32
грузы	
Приключения контейнера. Эпизод 11	34
по-простому	
Новогоднее настроение	36
история	
От огня возрождаюсь.	38
в мире	
Цена спокойствия бургера	40

Партнеры издания



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ



Гражданская ответственность водителей издательства застрахована СК «АСК-Петербург»

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



Редакционный совет



Председатель Кирилл Михалевский

Руководитель Инспекции страхового надзора по СЗФО



Заместитель председателя Андрей Сумбаров

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



Радий Негодин

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



Александр Май

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



Галина Чернова

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



Татьяна Шувалова

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



Константин Харин

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



Светлана Янова

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

страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Шеф-редактор объединенной страховой редакции: Константин Байков, baykov@iiac.ru

Учредитель и издатель: ООО «Медиаиндекс»

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

Директор по рекламе: Татьяна Силинская reklama@mediaindex.ru

Специальный корреспондент: Анна Шепель

Логотип: Дмитрий Зятиков

Рисунок на обложке: Наталья Гриценко

Оригинал-макет: Владимир Шкредов

Верстка: Владимир Шкредов, Михаил Кирьян

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

Фото: Алла Александрова

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

Подписано в печать: 14.12.2007, 14:00

Интернет-версия: www.sluchay.ru

Распространяется по целевой рассылке и редакционной подписке

Издание выходит раз в месяц

При перепечатке материалов ссылка на «Страховой случай» обязательна

Ответственность за содержание рекламных объявлений несет рекламодатель

Все рекламируемые товары и услуги сертифицированы

Материалы, помеченные ©, публикуются на правах рекламы

Редакция может не разделять мнение автора

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

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

Анастасия Кузнецова, Анна Шепель

Конец – делу венец

Окончание года, безусловно, лучшее время для подведения итогов. Но декабрь – 2007 для Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада (СС СПб и СЗ) – особенный. Потому что союзу предстоит подводить итоги своей 15-летней деятельности. Но «Страховой случай» решил не заглядывать так далеко в прошлое и попросил поделиться впечатлениями от уходящего года руководителей страхового объединения.



Андрей Сумбаров
президент СС СПб и СЗ:

– На сегодняшний день в сфере страхования существует масса проблем: это и

несовершенство страхового законодательства, которое не улучшается, несмотря на вводимые поправки, и несовершенства в работе надзорного органа, и постоянное нарушение страховщиками антимонопольного законодательства. Проблем много, и с ними необходимо работать. Что касается изменения страхового законодательства – здесь сложнее всего, так как союз может лишь вносить

предложения, а их принятие или непринятие зависит только от Государственной Думы, Федерального собрания и президента. Бывает, появляются не совсем адекватные поправки и законопроекты. На вопрос о происхождении одной из таких инициатив нам ответили: «Эта поправка пришла из правового отделения Администрации президента» – здесь мы повлиять ни на что не можем.

Зато мы достаточно активно сотрудничаем с Федеральной антимонопольной службой, боремся с несознательными страховщиками по вопросам аккредитации. Так, в этом году ФАС возбудила уголовные дела по факту тарифного сговора между банками и страховщиками. Также противодействуем недобросовестной рекламе, когда страховые компании вводят потенциальных клиентов в

реклама

INSFORMER
ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

**Открытость
Объективность
Оперативность**

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

заблуждение по поводу тарифов и услуг. Что касается работы с Федеральной службой по страховому надзору, мы часто проводим общи семинары и «круглые столы», обсуждаем текущие вопросы, вырабатываем схему взаимодействия. Помимо этого мы работаем с консульствами других государств и с ГИБДД, то есть с теми организациями, где часто затрагивается сфера страхования.

При союзе существует ряд комитетов, работающих по различным направлениям с конкретными ведомствами. Они отчитываются о своей деятельности на президиуме Союза страховщиков. Так что работаем постоянно, как говорится, «вода камень точит».

А что касается наступающего Нового года, я бы хотел пожелать коллегам в первую очередь удачи. Это очень универсальное и емкое понятие. И если удача будет, то и все остальное приложится.



Алексей Кузнецов

председатель Комитета по медицинскому страхованию СС СПб и СЗ:

– Главное достижение Комитета Союза страховщиков

по медицинскому страхованию, это разработанный и принятый единый перечень медицинских услуг, не подлежащий согласованию застрахованными.

В последние годы в добровольном медицинском страховании укоренилась практика: застрахованный не может обратиться в медицинское учреждение напрямую, а только после подтверждения со стороны страховой компании. Кроме того, медицинское учреждение согласовывает со страховой компанией оказание тех или иных видов медицинских услуг застрахованному. Данная система стала результатом активной деятельности страховых компаний, направленной на усиление контроля за расходами при получении медицинских услуг застрахованными. В результате нововведение было полностью принято медицинскими учреждениями и распространено на все страховые компании. Таким образом медицинские учреждения, согласовывая каждую медицинскую услугу, сводили к минимуму риск возможного отказа страховых компаний от оплаты оказанных медицинских услуг.

В итоге все это привело к тому, что необходимость согласования даже самых элементарных медицинских услуг сделала процедуру получения медицинской помощи очень сложной. Представьте себе, застрахованный должен сначала позвонить в диспетчерскую

службу страховой компании, чтобы записаться на прием к необходимому специалисту. Врач должен согласовать чуть ли не все медицинские услуги со страховой компанией, включая элементарные анализы, которые необходимо проводить в любом случае.

В итоге Комитет по медицинскому страхованию летом 2007 года приступил к разработке единого перечня медицинских услуг, не подлежащих согласованию, и уже в октябре 2007 года он был принят. Комитет по медицинскому страхованию предлагает присоединиться к данному перечню не только членам Союза страховщиков, но и другим страховым компаниям, работающим на рынке ДМС.

Мы рассчитываем на то, что использование этого перечня в работе поможет разгрузить диспетчерские центры и повысить качество обслуживания клиентов.

Заседания Комитета по медицинскому страхованию в течение нынешнего года проводились 6 раз. В следующем году мы планируем продолжить работу по взаимодействию страховых компаний на рынке ДМС и созданию более благоприятных условий для страховых компаний и их клиентов.



Александр Куликов

председатель Комиссии по вопросам этики СС СПб и СЗ:

– Результаты деятельности Комиссии по этике нас порадовали: в этом году не было зарегистрировано ни одной жалобы как со стороны потребителя, так и всего страхового сообщества в целом. В уходящем 2007 году в Санкт-Петербурге не возникало конфликтных ситуаций среди страховщиков-конкурентов, касающихся нарушения этических норм ведения бизнеса. В этом я

нахожу положительный момент: очевидно, что конкуренция среди страховщиков стала более добросовестной.

В заключение хочется добавить, что в работе, ориентированной на людей, есть только один ключ к успеху – доверие. Пусть Новый 2008 год будет для всех нас звездным годом – годом творчества, успеха и доверия!



Алексей Букин

председатель Комитета СС СПб и СЗ по взаимодействию с налоговой инспекцией, инспекцией страхового надзора:

– Взаимодействие с инспекцией страхового надзора плодотворное, в этом огромная заслуга руководства ведомства. Так, проведен семинар по наиболее часто встречающимся вопросам, также участвовали в организации конференции. Планируем продолжить взаимодействие в следующем году.

Основная задача на 2008 год – организовать подобные мероприятия совместно с налоговой инспекцией.



Владимир Хомяков

председатель Комитета СС СПб и СЗ по взаимодействию с ГИБДД:

– Комитет изначально создавался для узкоспециализированных целей, в основном, для борьбы со страховым мошенничеством и не в глобальных масштабах, а в рамках задач, стоящих перед страховыми компаниями Санкт-Петербурга и СЗФО. Этим и был определен состав комитета, в который входили

реклама

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



**ПРИГЛАШАЕМ
К СОТРУДНИЧЕСТВУ
АГЕНТОВ**

**СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
ФИЛИАЛ В ГОРОДЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ**

30 видов страхования

Филиал ООО «СК «Арбат»
191119, г. Санкт-Петербург, ул. Марата, дом 82, лит Ч
тел. (812) 363-4848, тел./факс. (812) 363-4863

в Санкт - Петербурге

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

324-0300

■ www.mosinsur.ru ▶



сотрудники СК, занимающиеся именно этими вопросами. Мошенники в своих подходах становятся все более изобретательными, опираясь на мировой криминальный опыт, мы в своей борьбе с ними стали не менее искусственными, в том числе, анализируя и международные способы борьбы с недобросовестными страхователями.

Как правило, заседания комитета проводятся раз в квартал, в этом году участники комитета встречались уже трижды. Небольшие собрания по обсуждению конкретных частных проблем того или иного страховщика проходят гораздо чаще. Одна из самых важных проблем, то, что страховщики довольно часто обнаруживают попытки мошенничества, но не всегда хватает средств, поддержки госорганов, чтобы довести разоблачение правонарушений поступков тех или иных граждан до конца.

Главный результат – это тот объем средств, который удалось сократить в качестве выплат мошенникам и тем самым сохранить тарифы для честных граждан на прежнем уровне.



Евгений Гуревич

председатель Комитета по внешнеэкономическим связям и связям с общественностью СС СПб и СЗ:

– В течение 2007 года Комитет по внешнеэкономическим связям и связям с общественностью СС СПб и СЗ вел активную работу по освещению деятельности страховщиков в средствах массовой информации, представители

страховых компаний – членов союза принимали участие в «круглых столах», конференциях и семинарах, посвященных актуальным вопросам развития страхового рынка. Заседания комитета проводятся регулярно. В преддверии Нового года хотелось бы пожелать нашим коллегам плодотворной работы в следующем году, реализации всех творческих идей и замыслов!



Алла Локтаева

председатель Комитета по взаимодействию с федеральными органами власти СС СПб и СЗ:

– Обсуждение одной из самых актуальных проблем на рынке

страхования пришлось на конец года. В декабре проходит первое заседание рабочей группы по урегулированию ситуации, сложившейся на рынке страхования ответственности исполнителя государственного контракта, созданной по итогам заседания президиума СС СПб и СЗ 13 ноября текущего года.

Наша задача – обсудить следующие вопросы: характеристика рынка страхования ответственности по государственному контракту на территории Петербурга, оценка основных показателей, итоги работы страховых компаний за два года действия федерального закона ФЗ-94, обсуждение общих проблем рынка страхования госзаказа и прогнозирование развития ситуации на будущее. Надеюсь, все эти вопросы будут решены в ближайшее время.

«Страховому случаю» остается только присоединиться к этим поздравлениям!



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

Деятельность нашего Агентства базируется на многолетнем опыте успешной работы на информационном рынке. Агентство Массовой Информации «МИРЖ» – это прежде всего сплоченный высокопрофессиональный творческий коллектив. В команде АМИ «МИРЖ» трудятся журналисты, маркетологи, дизайнеры, менеджеры, писатели, художники, экономисты, страховщики, врачи, юристы – каждый человек по своему уникален и одновременно является гармоничной составляющей единого целого нашей команды.

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

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

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

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

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

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

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

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



Анастасия Сациперова

Гениальный набор

Человеком гениальным принято считать того, кто обладает повышенными способностями в какой-либо сфере. Гениальные люди были, есть и будут всегда и везде. Они всегда на слуху. Вот и недавно компания Synectics составила рейтинг гениев современности.

В список ста самых-самых попали лидер «Аль-Каиды», главный террорист Усама бин Ладен, далай-лама, изобретатель оружия Михаил Калашников. Первое место в этом списке поделили швейцарский химик, изобретатель наркотика ЛСД, и один из создателей сети Интернет Тим Бернерс-Ли.

Журнал «Страховой случай» решил создать свой гениальный список, только вот респондентами выступили не обычные люди, а самые настоящие страховщики.

Руководитель отдела маркетинговых коммуникаций Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхования» Андрей Горяинов:

– Думаю, что «гением современности» можно назвать



Джек Траут

человека, чьи идеи нашли воплощение в массовых общественных проектах и будут «работать» не один десяток

лет. Поскольку бизнес сегодня, безусловно, – одна из важнейших форм взаимодействия субъектов общества, то люди, чьи бизнес-идеи работают и не теряют актуальности, могут быть приравнены к «гениям» в своей сфере. Из моей профессиональной области такими гениями мне представляются знаменитые маркетологи Джек Траут и Эл Райс.



Эл Райс

В «Ренессанс страхования» теория позиционирования, принесшая им мировую известность, реализована, на мой взгляд, в полной мере. Сильный бренд является важнейшим активом компании. Этот постулат является одной из основ стратегии нашей компании.

Генеральный директор Русского страхового общества «Помощь» Дмитрий Локтаев:

– Морис Гринберг – один из самых выдающихся топ-менеджеров в мире. Из статистической американской



страховой компании он создал мирового гиганта и лидера отрасли. Гринберг первым и с



Морис Гринберг

большим опережением конкурентов выходил на новые рынки, прежде закрытые для иностранцев, эффективно используя влияние госдепа США. Особенно примечательны результаты его деятельности в Японии, до сих пор остающиеся сегодня для многих недостижимыми.

Директор по маркетингу и продажам страхового общества «Скандинавия» Татьяна Климовицкая:

– Одним из гениев современности считаю американского бизнесмена Билла Гейтса – основателя и главы Microsoft. Он обладает явными признаками гения: постоянно видит будущее и реализует все планы по его достижению. У Билла Гейтса туманное будущее всегда становится реальной действительностью. Корпорация Microsoft внесла самый

весомый вклад в наступление новой информационной эры развития человечества.

Я готова обосновать свое мнение:

1. Интуиция помогла ему попасть в самую перспективную сферу бизнеса:
 - персональные компьютеры (офисное ПО и мультимедиа);
 - серверные станции и локальные сети (сетевое ПО);
 - Интернет (Internet Explorer);
 - бизнес-приложения и порталы (ERP и BizTalk).
2. Персональные компьютеры коренным образом изменили стиль жизни, работы во всем мире. Развитие Интернета, в которое Microsoft внес самый весомый вклад, кардинально меняет формат общения людей во всем мире.
3. «В экономике появился новый термин: электронный рынок, или биржа. Вообразите суету нью-йоркской фондовой биржи, или сутолоку фермерского рынка, или толчею в книжном магазине. На этом рынке будут представлены все виды человеческой деятельности от миллиардных сделок до флирта. Покупки станут оплачиваться деньгами в цифровой форме, а не наличными. Но главное, в роли всеобщего эквивалента

будут выступать не только деньги, но и разнообразная цифровая информация» (цитата из книги Б. Гейтса «Дорога в будущее»).

4. «Влияние на самосознание людей во всем мире: Вы сами определяете, как вы зарабатываете себе на жизнь и куда вкладываете деньги, что покупаете и сколько за это платите, кто ваши друзья и как вы проводите свободное время, где и насколько безопасно живете вы и ваша семья. Рабочее место, да и само представление о том, что значит быть «образованным», трансформируются скорее всего за пределы узнаваемости» (цитата из книги Б. Гейтса «Дорога в будущее»).



Билл Гейтс

Очевидно, что гений Билла Гейтса изменил современный мир и оказал серьезное влияние на развитие мирового сообщества.

Первый заместитель генерального директора ОАО САК «Энергогарант» Андрей Бирюков:

– Мстислав Ростропович – человек-эпоха. Он выбрал музыку, а музыка избрала его. В своей артистической деятельности он переплавил все многообразие жизни.

Без имени Мстислава Ростроповича немыслима история музыки нашего времени. Величайший виолончелист, исполнитель практически всего мирового виолончельного репертуара, на протяжении многих лет вдохновлял и активно поддерживал процесс создания современной музыки. Более шестидесяти композиторов создавали для него свои

произведения, среди которых такие корифеи, как Прокофьев и Шостакович, Бриттен и



Мстислав Ростропович

Бернштейн, Шнитке и Щедрин, Лютославский и Пендерецкий, Дютыйе и Мессиаан. Число мировых премьер Ростроповича огромно: 113 как у виолончелиста и более 70 как у дирижера. Лондонская «Таймс» назвала Ростроповича величайшим из живущих музыкантов. Он удостоен звания почетного доктора более 50 университетов мира. Награжден госнаградами 29 стран. При этом у маэстро нет никакого гражданства. В монакском и швейцарском паспортах в графе «национальность» у него написано: «неопределенная».

Управляющий по маркетингу, филиал ОАО «РЕСО-Гарантия» Санкт-Петербург Сергей Бровка:

– Я могу назвать гением современности уже ушедшего из жизни человека, но его труды продолжают и будут продолжать оказывать влияние на представления о развитии человеческого общества. Это Лев Гумилев, разработавший



Лев Гумилев

так называемую «пассионарную теорию этногенеза» — историческую и этнологическую теорию, описывающую исторический процесс как взаимодействие развивающихся этносов с

вмещающим ландшафтом и другими этносами.

Хотя эта теория еще не является общепризнанной, она определяет и описывает понятия этноса, этнических систем, вводит понятие пассионарности, описывает типичные процессы этногенеза и взаимодействия этносов. Знакомясь с трудами Льва Гумилева, особенно ясно осознаешь, что есть такие могучие процессы и катаклизмы в региональных и планетарном масштабах, от которых никогда и никакая страховая организация и даже все мировое страховое сообщество застраховать не смогут.

Директор по рекламе и PR СОАО «Регион» Татьяна Чернова:

– Я считаю выдающимся человеком Григория Перельмана, великого ученого-математика. Он нашел решение задачи, которую не могли решить 100 лет математики многих стран мира. Это одна из семи великих задач. Гипотеза, выдвинутая около века назад французским математиком Пуанкаре, касается трехмерных структур и применима к изучению вселенной. Ее исключитель-



Григорий Перельман

ная важность в том, что она является важным элементом современных исследований, посвященных проблемам физико-математических основ мироздания.

Директор филиала ООО «Первая страховая компания» в Санкт-Петербурге Валентин Смышляев:

– Конечно, Дед Мороз! А вы знаете другого человека, которому так безоговорочно верят и всегда ждут? Недавно он к нам приходил застраховать оленей и сани по КАСКО перед Новым годом, потому что разлетов будет много, а погоду прогнозируют морозную и скользкую. А в предновогодние дни обещал лично выписывать страховки в нашем офисе. Так что теперь все могут быть уверены, что желанные подарки доставят в срок!



Готовые решения

Осенью 2007 года в ассистанской компании «ЛАТ» создано новое подразделение – Бюро страховой экспертизы. В него вошли высококлассные специалисты с большим опытом в области юриспруденции, экспертизы, оперативно-розыскной работы и детективной деятельности. Руководителем бюро назначен Сергей Соловьев, ранее возглавлявший департамент аварийных комиссаров ассистанской компании «ЛАТ».



Основной целью деятельности Бюро страховой экспертизы «ЛАТ» является противодействие страховому мошенничеству. Эксперты отрасли уверены, что услуги этого подразделения будут максимально востребованы, особенно в условиях изменения законодательства об ОСАГО. По объективным причинам у страховых компаний не всегда существует возможность проведения квалифицированной проверки транспортного средства перед страхованием, осуществления проверки при наступлении страхового случая, а также страховой инспекции убытков

компетентного заключения, как по комплексу проведенных мероприятий, так и по отдельным задачам.

Анализ тенденций развития страхового рынка и значительный опыт экспертной работы позволил специалистам Бюро страховой экспертизы «ЛАТ» сформировать основные на сегодняшний день направления работы.

Перед страхованием

Основная задача данного направления – исключить возможные факты страхового

Комплексная проверка

На основании статистических данных специалистами Бюро страховой экспертизы «ЛАТ» были выделены виды дорожно-транспортных происшествий, наиболее опасных с точки зрения возможного страхового мошенничества. Такие события требуют тщательной комплексной проверки, начиная с анализа материалов с места происшествия и проведения первичных экспертных заключений. Результатом проверки является вывод о наличии либо отсутствии подозрения в страховом мошенничестве, и страховая компания получает всю необходимую информацию для принятия однозначного и обоснованного решения. При этом компания «ЛАТ» формирует рекомендации для страховой компании по дальнейшим действиям.

Страховая инспекция убытков

Для объективного анализа системы урегулирования убытков никогда не помешает компетентный взгляд и консультация специалистов со стороны. Кроме того, к несчастью, далеко не все случаи страхового мошенничества происходят без участия сотрудников страховой компании, что ведет к формированию нездоровой ситуации на рынке.

Ассистанская компания «ЛАТ» оказывает услуги по проверке выплатных дел и выработке рекомендаций по снижению убыточности.

Специалисты Бюро страховой экспертизы «ЛАТ» готовы к проведению любых видов экспертных и оценочных работ в автостраховании. Кроме того, в рамках расширения комплекса услуг для страхового рынка компаний был создан центр удаленного урегулирования.



Сергей Соловьев
руководитель Бюро страховой экспертизы

Если страховщик решит передать «ЛАТ» часть функций по урегулированию убытков на аутсорсинг, мы вполне готовы взять на себя эту ответственность. Скажу больше: компания уже давно выполняет подобные поручения.

Координаты Бюро страховой экспертизы:
Санкт-Петербург
ул. Моисеенко, 22А
тел. (812) 578-0101



Грамотное урегулирование – залог экономической эффективности страховой компании

собственными силами. Особое внимание при проведении вышеперечисленных видов работ специалисты Бюро страховой экспертизы «ЛАТ» уделяют анализу оперативных материалов с места происшествия, в том числе и отчетов аварийных комиссаров. При этом бюро не ставит своей задачей подмену специалистов юридических, выплатных отделов и служб безопасности страховых компаний, но при необходимости готово включаться в работу этих подразделений на уровне сбора-проверки информации и документов, с вынесением

мошенничества еще перед принятием ТС на страхование. Для этого необходимо проведение ряда мероприятий, в том числе по предстраховому осмотру, проверке документов на ТС, проверке ТС на угон. Также немаловажен анализ добросовестности водителей и/или владельцев ТС. Проверка водителей и ТС на участие в ДТП в том числе позволяет рассчитать коэффициент бонус-малус. В результате проведения комплекса вышеперечисленных мероприятий возможно судить о целесообразности принятия ТС на страхование.

АРКАН объединяет борцов

Группа компаний «АРКАН» провела презентацию Федерального мониторингового центра, одной из функций которого станет борьба с угонами автотранспорта. Задача центра – обеспечение взаимодействия всех структур, отвечающих за безопасность, в том числе транспорта и имущества граждан.



На презентации центра присутствовали представители Департамента безопасности дорожного движения МВД России, ФСО России, а также региональных управлений МВД (с входящими в них управлениями ГИБДД).

В своем выступлении коммерческий директор ГК «АРКАН» Владислав Берент рассказал о ресурсах центра. Основных ресурсов два. Во-первых, система «АРКАН» делает эффективной борьбу с угонами за счет применения собственной радиосети пеленгации на базе специализированного канала. Во-вторых, компания наладила взаимодействие с правоохранительными органами и создала автоматическую технологию этого взаимодействия.

«Система «АРКАН» позволяет определить координаты автомобиля даже в случае невозможности использования традиционных каналов спутникового позиционирования, в случае глушения или сбоя GSM-связи и обеспечивает передачу сигнала от охраняемого объекта на диспетчерский пульт дежурного оператора по специализированному помехоустойчивому радиоканалу», – сообщил В. Берент.

Опасные зоны

По мнению Владислава Берента, страховым компаниям необходимо прогнозировать

не только поведение клиентов, но и активность угонщиков, ведь основная часть страховых выплат приходится на случаи угона и хищения. Работа по снижению выплат в связи с угонами ведется многими компаниями, но она локальна и чаще всего представляет собой повышение тарифов на отдельные рискованные модели автомашин. К примеру, за последние 2 года страховые компании подняли тарифы на автострахование в среднем на 8-10%.

Мелкие операторы охранных систем также пытаются бороться с угонами. Некоторые из них создают свои службы оперативного реагирования из 5-6 машин, надеясь успеть в случае угона к месту происшествия. Деятельность таких компаний разъединена: отдельные бюджеты, отдельные программы, свои технологии, стандарты передачи данных. По мнению аналитиков ГК «АРКАН», необходимо сплотить действия правоохранительных органов, спутниковых операторов и страховых компаний и обеспечить их взаимодействие посредством информационно-аналитической системы.

Силами «АРКАН» разработана технологическая и организационная основа для такой системы. В собственный банк данных компании стекается

статистическая информация о наиболее частых местах угонов, угоняемых моделях, способах угонов, оборудовании для угонов. Эта информация собирается в результате сотрудничества с ГИБДД, техническим отделом УВО, страховыми компаниями, клиентами и собственной службой безопасности. Зная статистику угонов в крупнейших городах, «АРКАН» создал карты городов с обозначенными «зонами риска». Благодаря точному пеленгу наземной помехоустойчивой радиосети координаты машины всегда подпадают определению, даже если она попадает в туннель, гараж, железобетонную конструкцию, где GSM и система навигации GPS уже не работают.

Система безопасности «АРКАН» может одновременно определять координаты местоположения машины, на которой установлено оборудование «АРКАН», и патрульных бортов милиции, на которых также установлено это оборудование. При этом данные мониторинга отображаются не только на диспетчерском пульте оператора «АРКАН», но и, что особо важно, на диспетчерских пультах дежурных служб ГУВД и прямо на карте города в режиме реального времени. Поэтому оперативный дежурный милиции может быстро найти ближайший патруль-

ный автомобиль и в течение нескольких минут направить его к месту угона.

При попадании автомобиля в опасную зону сигнал об этом автоматически передается оператору и происходит перевод системы безопасности автомобиля в режим повышенной охраны. Система формирует архив маршрута следования автомобиля для осуществления анализа и предотвращения нестандартных ситуаций, постоянно поддерживая связь с автовладельцем. «Мы считаем, что такие прогнозные возможности системы «АРКАН» могут быть использованы страховщиками для снижения рисков угонов, – заявил Владислав Берент. – Также мы можем способствовать страховой компании в разработке новых продуктов – таких, которые уже существуют на Западе».

По мнению Владислава Берента, в страховом полисе можно оговорить условия, когда в зонах повышенного риска аварий или, допустим, угона страховой тариф автоматически повышается. Система «АРКАН» способна отслеживать модель поведения объекта, стандартные маршруты следования, частоту использования автомобиля. Эта информация может понадобиться страховым компаниям для вывода на рынок новых конкурентных

продуктов. Например, таких как тариф выходного дня, для тех автовладельцев, которые используют машину только в выходные. Кроме того, если система «АРКАН» получает информацию, что маршрут следования машины пролегал мимо самых рискованных перекрестков, на трассах с интенсивным движением, то тариф для такого автовладельца может быть повышен. Это возможно в том случае, если страховая компания будет иметь необходимую статистику.

Страховщики и МВД, в принципе, согласны

В рамках презентации мониторингового центра специалисты обсудили механизмы эффективного взаимодействия между МВД, операторами противоугонных систем и страховыми компаниями.

Все участники диалога согласились с необходимостью перехода от бытовых противоугонных систем к профессиональным системам обеспечения безопасности автотранспорта. По мнению страховщиков, традиционные противоугонные охранные комплексы уже не оправдывают ожиданий автовладельцев, страховых компаний и правоохранительных органов.

Комментируя ход дискуссии, заместитель генерального директора «Ингосстраха» и руководитель Профессиональной ассоциации по борьбе с угонами транспортных средств Игорь Ямов отметил, что комплексный подход, предлагаемый ГК «АРКАН» – это действительно новый уровень профессиональной системы безопасности, соответствующий требованиям рынка и реально работающий на снижение рентабельности угонного бизнеса.

Справка

Группа компаний «АРКАН» была создана в 2003 году. Сегодня компания занимает лидирующие позиции на рынке комплексных систем безопасности. Является интегратором систем и оператором услуг безопасности. Представляет услуги по разработке и внедрению профессиональных комплексных систем безопасности для мобильных и стационарных объектов различной категории сложности.

Общая численность сотрудников группы компаний – более 500 человек. Головной офис группы компаний находится в Москве. Имеются офисы в ряде крупных городов: Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Новосибирск, Екатеринбург, Краснодар.

«Комплексная система безопасности «АРКАН» по противодействию угонам транспортных средств при ее массовом внедрении будет способствовать сокращению случаев угона автомобилей, считает заместитель начальника Управления Департамента безопасности дорожного движения МВД России Александр

Солдатов. – ее преимущество заключается в том, что она одновременно позволяет оказывать помощь силовым структурам в определении местоположения сил реагирования, собирать информацию о месте нахождения автотранспорта граждан и тем самым сокращать время реагирования милиции на тревожные вызовы».

АРКАН

группа компаний

БЕЗОПАСНОСТЬ КАК СИСТЕМА

Интеллектуальные системы безопасности автотранспорта, недвижимости и жизни



www.arkan-group.ru

127473, Москва, Делегатская улица, д. 5
тел. (495) 987 41 80, факс. (495) 987 41 84

190000, Санкт-Петербург, Конногвардейский бульвар, д. 4
тел. (812) 600 60 30, факс. (812) 600 60 33



Реклама. Товар сертифицирован.

СПИННОЙ МОЗГ

Наше будущее полно неопределенности. И многое из того, что может произойти, является для нас нежелательным. Прогнозировать вероятность изменений на рынке, предсказать последствия несчастных случаев, разработать пути уменьшения этой вероятности – задача не из легких, тем более если речь идет о финансовых убытках страховой компании. Именно поэтому сегодня так активно растет интерес к профессии актуария. Кто же такой актуарий и какое место он занимает в сложном механизме страховой организации?

Формула актуария

Часто актуария сравнивают с дежурным, который контролирует уровень воды в огромном бассейне. Бассейном в этом случае выступает страховая компания, а водой – страховые резервы. В американских источниках актуария называют «финансовым хранителем» или «спинным мозгом страховой компании», и надо признать, что такое шуточное сравнение весьма оправдано. Ведь, в самом деле, актуарий, как дежурный, следит, чтобы страховая компания не разорилась, но в то же время, чтобы она не устанавливала чересчур большие тарифы, и, как настоящий хранитель, обеспечивает поддержание психологического, физического и экономического здоровья страховой компании.

Существует множество определений этой загадочной профессии, большинство из которых гласит, что «актуарий – это специалист-математик, который оценивает величину страховых тарифов и надежность страховщика на основании статистической информации и математических методик, основанных на теории вероятностей и математической статистики». Хотя едва ли знания актуария сосредоточиваются лишь в области математики. Здесь играют немалую роль и аналитические навыки, и знание бизнеса, и понимание человеческого поведения. Если более точно представить себе «формулу актуария», то она будет выглядеть следующим образом: 50% будут составлять

математические знания и методы моделирования и расчета рисков, 25% – знания экономики и оставшиеся 25% – знания законов, информационных систем и профессиональная практика.

Используя аналитические способности, актуарии уверенно прогнозируют финансовую суть как близкого, так и далекого будущего с помощью определения, проектирования и управления спектром финансовых рисков. Таким образом, руководители страховых компаний получают ценную информацию для принятия долгосрочных решений. В случае же неудачи проекта именно актуарии обеспечивают практический план выхода из сложившейся ситуации с наименьшим риском.

Лавры и почести

Понятно, что подобрать по-настоящему хорошего специалиста бывает непросто. И если все же какой-то компании это удастся, то можно смело утверждать, что ей повезло. Сами же актуарии прекрасно понимают, что являются ключевыми игроками в управленческой команде тех компаний, которые берут их на работу, и поэтому знают себе цену. Причем цена эта вполне обоснована, хотя и достаточно высока. Помимо конкурентной зарплаты для актуария открываются новые возможности карьерного роста и постоянного обучения. Большинство из них работают в прекрасных условиях среди других профессионалов и являются уважаемыми среди своих коллег. Не зря в американском

сборнике «Рейтинг лучших профессий» актуарий находится на втором месте среди наиболее престижных.

По отзывам представителей данной профессии, они не жалеют о своем выборе и, несмотря на многочисленные экзамены и тестирования, гордятся тем, какое положение они занимают не только в самой страховой компании, но и в обществе в целом.

Сколько стоит специалист

Отвечая на этот вопрос, следует сразу отметить, что все зависит от уровня подготовки актуария, ведь именно она играет решающую роль в становлении специалиста.

Так, например, в Великобритании подготовка актуария занимает в среднем девять лет. Причем начинают учебу лица, уже имеющие университетский диплом. Сертификация актуариев в этой стране сопряжена со сдачей серии экзаменов на платной основе. Однако студентам предоставляется выбор: они могут готовиться самостоятельно или на базе независимых университетов. Тематика экзаменов во всех странах примерно одинакова и включает следующие разделы: статистическое моделирование, финансовая математика, стохастическое моделирование, модели дожития, актуарная математика, экономика, финансы и финансовая отчетность, экономика финансов.

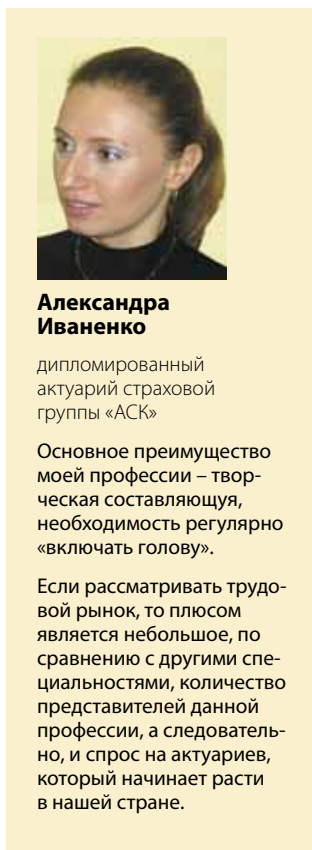
В Скандинавии, где актуарная школа особенно сильна, квалификация, которую акту-



арий получил в университете, подтверждается сдачей дополнительных экзаменов. Правда, в этом случае процесс аттестации существенно проще, чем в других западных странах.

В США большая часть образования формируется после окончания колледжа в течение трудовой жизни. При всей сложности экзаменов кандидаты, или «учащиеся актуарии», как правило, могут получать помощь на различных этапах их сдачи: это оплата времени учебы на рабочем месте, а иногда и оплата семинаров, предназначенных для подготовки к сдаче экзаменов. Многие компании, привлекающие актуариев, также автоматически увеличивают зарплату и дают повышение в должности своим сотрудникам, успешно сдавшим экзамены.

В России на настоящий момент деятельность актуария в страховой компании не регламентирована. Для осуществления актуарной деятельности необходимо получить лицензию, выдаваемую уполномоченным органом (в нашем случае – Департаментом страхового надзора Министерства финансов Российской Федерации), для чего актуарий должен соответствовать следующим тре-



Александра Иваненко

дипломированный актуарий страховой группы «АСК»

Основное преимущество моей профессии – творческая составляющая, необходимость регулярно «включать голову».

Если рассматривать трудовой рынок, то плюсом является небольшое, по сравнению с другими специальностями, количество представителей данной профессии, а следовательно, и спрос на актуариев, который начинает расти в нашей стране.

– одна из основных функций Международной актуарной ассоциации.

Если говорить об уровне зарплат актуариев, то здесь наблюдается значительный разброс. В странах Запада доход актуария колеблется в пределах \$150-200 тыс. в год,

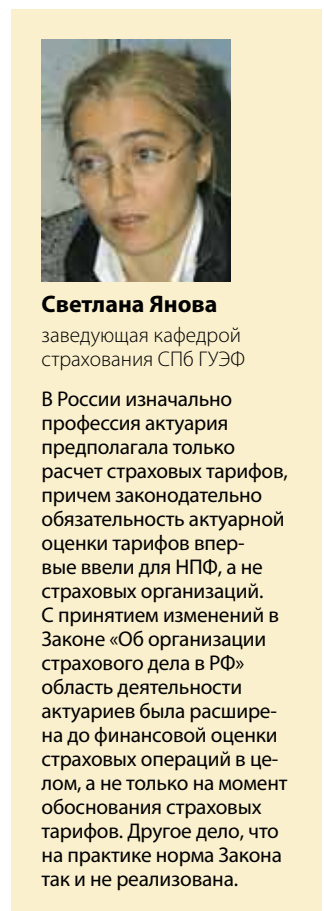
высших уровней в британской практике является назначенный актуарий. Британское законодательство требует, чтобы каждая компания страхования жизни имела назначенного актуария, который обладает определенной правовой ответственностью. Первичная роль назначенного актуария состоит в том, чтобы быть уверенным, что активы компании адекватны пассивам и что оценки для новых договоров являются подходящими. Назначенный актуарий должен быть старше 30 лет, но не обязан быть работником компании.

В США актуарий должен соответствовать трем видам профессиональных стандартов: кодексу профессиональной этики, кодексу квалификационных стандартов, содержащему указания относительно опыта и уровня образования, необходимых для работы, а также кодексу стандартов профессиональной актуарной деятельности, в который входят конкретные инструкции по выполнению той или иной работы. Выработкой рекомендаций и инструкций для актуариев занимается Актуарный совет по разъяснительной и дисциплинарной работе, который также расследует случаи несоответствия тре-

Кроме того, в наших условиях одной из трудностей является полифункциональность сотрудника. Нередки примеры в компаниях, когда функциональные обязанности сотрудника четко не обозначены, и человек, первоначально пришедший на одну должность, постепенно начинает выполнять одно, другое, третье и буквально обрастает новыми задачами. Актуарий здесь не является исключением.

Конечно, трудности встречаются в любой профессии, главное – соотношение вложений и отдачи. В случае профессии актуария это соотношение сбалансировано.

Одним из вечных философских вопросов, с которым рано или поздно сталкивается любой человек при самоопределении, является проблема выбора профессии: простой, но скучной и однообразной, или сложной, но интересной. Будучи по-настоящему сильной личностью, актуарий однозначно делает свой выбор в пользу второго варианта.



Светлана Янова

заведующая кафедрой страхования СПб ГУЭФ

В России изначально профессия актуария предполагала только расчет страховых тарифов, причем законодательно обязательность актуарной оценки тарифов впервые ввели для НПФ, а не страховых организаций. С принятием изменений в Законе «Об организации страхового дела в РФ» область деятельности актуариев была расширена до финансовой оценки страховых операций в целом, а не только на момент обоснования страховых тарифов. Другое дело, что на практике норма Закона так и не реализована.

Эпитеты, характеризующие риск страховщика – «высокий», «катастрофический», «массовый», «стандартный», – актуарий переводит на язык конкретных цифр

бованиям: во-первых, иметь высшее математическое или экономическое образование, и, во-вторых, осуществлять свою деятельность на основании гражданско-правового договора или быть работником юридического лица. Поэтому вопрос об аттестации актуариев в нашей стране обстоит несколько более лояльно, чем в западных странах. Хотя в последнее время, в связи с развитием европейской интеграции, проводится интенсивная работа по унификации требований к сертификации и подготовке актуариев. Это

в то время как в нашей стране средняя зарплата такого специалиста составляет \$18-24 тыс. в год. Понятно, что такие различия связаны не только с популярностью профессии актуария в России и за рубежом, но с экономическими особенностями каждой из стран.

Стоит обратить внимание на то, что в актуарной профессии имеется известная специализация (страхование жизни, «нежизни», пенсионные фонды) и разные ступени, что также формирует определенную зарплату специалиста. Одним из

бованиям профессиональной квалификации, стандартов профессиональной деятельности или профессиональной этики. Все это также влияет на статус актуария и его «стоимость» на рынке страхования.

Цена успеха

Помимо сложного и длительного процесса подготовки актуария, несмотря на сдачу экзаменов и регулярные аттестации, требования, предъявляемые к актуарию в России, минимальны, и их нельзя признать достаточными.

Помочь нельзя запутать

Поправки к закону «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» на протяжении всего периода со дня своего внесения в Государственную думу наделали много шума и взбудоражили умы всех участников страхового рынка. Теперь поправки приняты. Что дальше?

16 ноября, в последний день работы в прежнем составе, перед тем как отправиться на прощальный банкет, члены Госдумы приняли в третьем чтении изменения в закон об ОСАГО. 23 ноября Совет Федерации, у которого на повестке дня стояло 52 вопроса (это не предел, но и далеко не штатное количество рассмотрений), эти поправки одобрил. По идее, в течение следующего года «защита интересов граждан и юридических лиц при осуществлении обязательного страхования» будет повышена. О плюсах нововведений говорят давно и громко, но ведь по-

равки, по сути, весьма сырые, непроработанные. Попробуем разобраться в минусах, памятуя: «что русскому благо – то немцу смерть».

Автомобилистам-страхователям

Один из самых спорных моментов – введение европротокола. Согласно ему, если при ДТП пострадало лишь имущество, было задействовано не более двух машин, и их владельцы определили, что ущерб пострадавшего не превышает 25 тыс. руб., для урегулирования данного вопроса вызывать на место



происшествия сотрудников ГИБДД не требуется. Однако если в дальнейшем окажется, что ущерб превышает данную сумму (скрытые повреждения и т. д.), разницу виновник будет выплачивать из своего кармана. Кроме того, чтобы автомобилисты могли беспрепятственно пользоваться данным упрощением, думцам необходимо не забыть внести поправки в некоторые положения Кодекса административных правонарушений и изменить Правила дорожного движения. Пока этого не будет сделано, разбирательство без участия представителей ГИБДД или милиции юридически расценивается как скрытие с места ДТП.

Срок рассмотрения документов страховщиком увеличен с 15 до 30 дней, если же по истечении этого времени выплата не будет произведена или не будет предъявлен мотивированный отказ, страховая компания облагается штрафом в размере 1/75 ставки рефинансирования ЦБ РФ за каждый день просрочки. Однако в законе оговорено, что норма эта не административная, а гражданско-правовая, и взыскать со страховой компании неустойку можно только через суд. Но и эта мера не гарантирует выплату. Почему? Об этом в следующей главе.

Страховщикам

За этот год, по данным экспертов, выплаты по ОСАГО выросли на 24,5%, а сборы лишь на 15,7%. Как отметил директор департамента рейтингов финансовых институтов рейтингового агентства «Эксперт РА» Павел Самиев, «в крупных и средних городах реальный рост убыточности по автогражданке составляет 100%, а порой даже и больше». Нововведения должны сопровождаться существенным изменением тарифов, иначе, по словам страховщиков, рост убыточности по данному виду страхования может увеличиться почти в два раза.

В первую очередь убытки вырастут за счет вводимого увеличения страховой суммы, в пределах которой страховщик обязуется при наступлении каждого страхового случая возместить потерпевшим



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

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

УСЛУГА ПЛАТНАЯ

РЕКЛАМА

причиненный вред. Если ранее по действующему закону при причинении вреда жизни или здоровью нескольких потерпевших был обозначен лимит в 240 тыс. рубл. на всех, теперь это ограничение снято и, вне зависимости от количества пострадавших, на каждого полагается 160 тыс. руб. Если потерпевший гибнет, по новым правилам его родственникам осуществляется единовременная выплата в 135 тыс. рублей, и до 25 тыс. – расходы на погребение. Раньше надо было доказать, что выгодоприобретатель – иждивенец, живший на доходы пострадавшего; теперь этого не требуется, просто утверждена единовременная выплата.

Возвращаясь к введению европротокола, стоит добавить, что, по оценкам участников рынка, рост числа обращений к страховщикам увеличится на

15-20% за счет тех, кто ранее при незначительных повреждениях не тратил время на ожидание инспектора ГИБДД и решал вопросы полюбовно. Кроме того, вводимый порядок может в разы увеличить документооборот страховых компаний. Но еще больше расходы на ведение дела вырастут в связи с переходом на систему прямого урегулирования убытков. Выплаты застрахованным будет осуществлять компания, где приобретен полис ОСАГО, а не компания виновника ДТП. Такое упрощение, по оценкам, может привести к большим объемам дебиторских и кредиторских задолженностей, что станет испытанием финансовой устойчивости страховой компании. ОСАГО станет более рыночным продуктом, вследствие чего возрастет конкуренция по качеству сервиса. Для небольших страховых компаний, имеющих

весьма ограниченный штат сотрудников и неотработанную систему документооборота, прямое урегулирование может привести к плачевным последствиям.

Единый клиринговый центр, создаваемый на базе Российского союза автостраховщиков (РСА), за который страховщики уже заплатили «членские взносы», должен облегчить задачу прямого урегулирования и регрессных исков к компании виновника ДТП. Несмотря на это некоторые компании уже сейчас заявляют о своем уходе из сегмента автогражданки. Особенно туго придется регионалам, чьи возможности в конкурентной борьбе сильно уступают крупным федеральным страховщикам. По прогнозам, уход компаний с рынка может вызвать «принцип домино»: невозвращение долгов одной обанкротившейся страховой фир-

мы может вызвать банкротство других небольших страховщиков. По идее, на покрытие долгов ушедшей с рынка компании существует гарантийный фонд РСА, но если из игры выйдет 10% страховщиков, резервов союза окажется недостаточно.

Получается, защищать необходимо не только автомобилистов, но и страхующие их гражданскую ответственность компании. Страховщикам нужны гарантии: каждое изменение законодательства должно сопровождаться обеспечением соответствующей инфраструктуры и пересмотром тарифной сетки.

По прогнозам юристов, новому составу Госдумы может не хватить времени выслушать во все вопросы и внести грамотные изменения и уточнения во все подзаконные акты. В этом случае лучший выход для всех – перенесение сроков вступления поправок на 2009 год.

Справкам **НЕТ!**

Новые программы страхования автомобилей



«СТО»

- Все повреждения оплачиваются без предоставления справок из ГИБДД или ОВД.
- Осмотр и направление на СТО – всегда на месте ДТП.
- Техпомощь на дороге – всегда.



«ДЕСЯТЬ»

- До 10% ущерба оплачивается без предоставления справок из ГИБДД или ОВД.
- Осмотр и направление на СТО на месте ДТП – один раз.
- Техпомощь на дороге – один раз.



«ПЯТЬ»

- До 5% ущерба оплачивается без предоставления справок из ГИБДД или ОВД.
- Стандартный набор услуг АСК.

Стоимость программ

- Если ваша страховка дороже 100 000 руб. – бесплатно.
- Для тех, у кого «10» – 6 000 руб.
- Для тех, у кого «5» – 12 000 руб.

- Если ваша страховка дороже 60 000 руб. – бесплатно.
- Для тех, у кого «5» – 6 000 руб.

- Бесплатно для всех клиентов АСК.

Докупить программу «10» или «100» можно в течение всего года страхования.

www.spravkam.net



Анастасия Кузнецова

Снежные рокеры

ОНИ носятся по заснеженным полям и замерзшим водоемам. Они устраивают гонки по пересеченной местности. Они веселятся и хулиганят. Далеко не все аппараты зарегистрированы, далеко не все водители имеют права. А если столкнутся, а если вылетят на дорогу, а если кого-то собьют?..





Человечество испокон веков пользовалось различными приспособлениями для передвижения по снегу. Со временем эти приспособления совершенствовались, принимая разнообразные формы. Но начиналось все с обычных лыж, которые со временем были модифицированы до обычных снегоходов.

Первоначально термин «снегоход» (snowmobile) появился в результате творческого решения дилеров компании «Форд», которые дополнили автомобили модели Ford T лыжами и гусеницами.

В России же прототип снегохода появился в 1903 году, когда русский авиаинженер Сергей Неждановский соорудил аэросани, а еще через 10 лет – сани «с лыжноцепным двигателем». На деревянную раму устанавливали двигатель мотоциклетного типа, приводящий в движение две боковые металлические гусеницы. Управление осуществлялось при помощи специальной лыжи, поворачиваемой рулем велосипедного типа. Водитель помещался на велосипедном седле. При мощности двигателя всего 1,5 л. с. скорость движения по рыхлому снегу составила 12 км/ч.

Тем не менее патент на первый снегоход получил не русский, а американец – ученый Карл Элейсон. В 1924 году он изобрел свой тобогган, похожий на нарты индейцев. Двухместное сиденье в виде плоской доски располагалось над гусеницей, вдоль всего корпуса проходили деревянные лыжи, обеспечивавшие дополнительную опору на глубоком снегу.

Эти лыжи отдаленно напоминали нарты индейцев – тобогганы, и поэтому свои экипажи Элейсон назвал моторными тобогганами. Чем выше обороты мотора, тем сильнее прижималась гусеница к снегу. А руль ему заменяли веревки, привязанные к концам двух деревянных лыж, расположенных спереди под днищем машины. Этим днищем из фанеры мототобогган утрамбовывал снег, облегчая гусенице задачу толкать экипаж.

Со временем виды снегоходов совершенствовались, на смену одним компаниям-производителям приходили другие, умы мыслителей продвигались шаг за шагом к современным моделям снегоходов.

Сегодня «большая четверка» (Yamaha, Honda, Kawasaki, Suzuki. – Прим. ред.) производит за год около 150 тыс. снегоходов – в два с лишним раза меньше, чем в «золотые» докризисные 1970-е.

Что касается СССР, то здесь первые снегоходы начали делать в 1956 году. Сначала это был «Амурец», затем «Лайка-2». Последняя была разработана по схеме «одна лыжа – две гусеницы» – очень редкой в то время. Снегоход весил 233 кг и имел 640-кубовый мотор Rotax мощностью 40 л. с. Затем в 1973 году появился «Буран», самая известная и ныне живущая модель снегохода отечественного производства, работавшая везде: на Эльбрусе, Памире, в Антарктиде, на трех дрейфующих станциях «Северный полюс».. Тем не менее по своим модификациям и технологическому уровню «Бурану» так и не удалось перебить Alpine.

От ремонта не застрахован

Если форс-мажорные обстоятельства позволяют получить за свою машину страховые выплаты, то с ремонтом рано или поздно придется столкнуться и здесь уже страховка не поможет. Но знание о возможных неисправностях помогут быстро поставить снегоход «на лыжи».

У снегоходов с двухтактными моторами чаще всего ломаются свечи зажигания, что связано с видом топлива – бензин и масло влияют на быстрое отсыревание свечей. А при запуске двигателя в работу «мокрые» свечи легко «пробиваются». Главное в таких случаях помнить: снегоходу – снегоходные свечи, а ни в коем случае не автомобильные.

Еще одна частая «болезнь» машины может быть связана с топливной системой, но только в том случае, если

владелец не следует нормам эксплуатации. Так, экономия на бензине зачастую приводит к детонации, а та в свою очередь – к разрушению силового агрегата. А частое передвижение по сухой, беснежной дороге – к преждевременному износу пластиковых направляющих, по которым скользит гусеница.

Что касается снегоходов с четырехтактными моторами, то серьезных проблем с поломками здесь не бывает. В основном, проблема может быть в силовом агрегате, его просто не стоит перегревать.

Все же специалисты советуют: при возникновении поломки, пусть даже элементарных, необходимо сразу же обращаться к специалистам-механикам. Если «болезнь» будет запущена на лечение любимой игрушки придется выложить кругленькую сумму.

Выбор, достойный меня

Среди многообразия брендов, выпускающих снегоходы, нужно уметь выбрать не просто достойную марку, но и ту машину, которая будет отвечать запросам человека. Ведь существуют снегоходы для различных целей: отдыха, работы, спорта и даже детские аппараты.

Утилитарные или рабочие снегоходы – предназначены для «трудных» мест, отличаются высокой проходимостью и увеличенной тягой. Они достаточно устойчивы, так как имеют широкую гусеницу (50-60 см). Такие машины надежны прежде всего потому, что их корпус и необходимые детали изготавливаются из прочных материалов.

Это двухместные машины с объемными багажниками и фаркопами для саней. Повышенный уровень комфорта обеспечивается наличием электростартера и заднего хода.

Туристические снегоходы пригодятся любителям активного отдыха. Таким путешественникам важна скорость, поэтому снегоходы для них имеют мощные двигатели (до 170 л. с.) и спортивные подвески. Все это обеспечивает им разгон до 200 км/ч. Также они высококомфортные и хорошо проходимые, что необходимо особенно в дальних поездках. Для более спокойной езды существуют менее мощные и не столь дорогие туристические снегоходы. Туристические снегоходы идеально подходят для дальних поездок в компании друзей и семейного отдыха.

Спортивные снегоходы – отличаются от своих родственников более легким весом, так как используются они обычно для скоростной езды по специально подготовленным трассам на соревнованиях, либо просто для удовольствия от быстрой езды. Максимально облегченная подвеска дополняется спортивными пневмоамортизаторами высокого давления. Аппараты имеют высококомфортные двигатели. Прочность таких снегоходов хуже, чем у рабочих и туристических, поэтому для езды по глубокому снегу в лесу или по пересеченной местности они не подходят. Идеальны – для поклонников высокой скорости, экстремальной езды с прыжками и разворотами.



От остального – можно

Снегоходы – транспортное средство, на котором осуществляется экстремальная езда с прыжками и резкими разворотами. Постоянно возникают непредсказуемые ситуации при эксплуатации, необходима предварительная транспортировка до места назначения. Все это говорит о рискованности владения и эксплуатации.

Именно поэтому сознательные владельцы снегоходов покупают страховой полис. Но, к сожалению, таких заботливых, как показывает опыт страховщиков, мало: в среднем застрахован один из десяти снегоходов. Да и сами страховые компании не очень-то хотят возиться со снегоходами из-за высокой рисковости. Именно поэтому тариф на страхование

снегоходов в разных компаниях составляет от 6% до 15% и предусматривает высокую франшизу.

Тарифные ставки при страховании снегоходов устанавливаются в зависимости от условий эксплуатации и хранения транспортного средства, вида транспортировки, территории использования, объема ответственности страховой компании. В Санкт-Петербургском филиале ОАО ГСК «Югория», по словам заместителя начальника отдела развития корпоративных продаж Татьяны Колесниковой, на стоимость повлияют и страховая история клиента относительно самоходных машин, наличие противогононных систем а также марка, модель, мощность и год выпуска транспорта. В некоторых компаниях стоимость страховки будет зависеть от стажа води-

теля (категория «А») и места хранения снегохода. Снегоход может быть застрахован по тем же рискам, что и автомобиль. Наиболее актуальны среди них – опрокидывание, падение, бой стекол и наружных приборов освещения камнями или иными предметами, стихийного бедствия, падение на снегоход снега и льда и т. д.

Кроме того, страховые компании рекомендуют владельцам экстремального транспорта защищать и свою гражданскую ответственность, ведь снегоходы не подлежат ОСАГО, но происшествия могут случиться везде. «Мы рекомендуем страховать общегражданскую ответственность при эксплуатации снегохода по тарифу 2,5–4% от суммы страхового покрытия», – говорит Татьяна Колесникова.

Также любители покататься могут защитить себя дополнительно с помощью страховки от несчастного случая. Программы могут покрывать около 100 возможных видов травм, которые часты как среди профессиональных водителей снегоходов, так и среди новичков зимних катаний.

При страховании снегохода, собственно, как и автомобиля, не потребуется большого пакета документов. «Это все сопутствующие документы на снегоход: копия паспорта самоходной машины; копия удостоверения водителя на право управления – права категории «А»; копия свидетельства о госрегистрации с талоном о прохождении технического осмотра; копия паспорта страхователя», – комментирует Татьяна Колесникова.

Добавим лишь, что если вы – настоящий экстремал и хотите участвовать в профессиональных соревнованиях, то без полиса вам вообще не обойтись: купить полис добровольного страхования снегохода и ответственности при нанесении вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц потребуют организаторы снежных ралли. При этом, если у вас уже есть полис, необходимо заключить дополнительное соглашение со страховщиком на применение повышающего коэффициента. Иначе повреждения, полученные во время «снежной гонки», не будут признаны страховым случаем.

И еще: не стоит забывать, что за снегоход необходимо заплатить и транспортный налог, точно так же как и за автомобиль.



Перевод Анны Швон

Пятеро надежных

Конечно, новенький автомобиль выглядит прекрасно в салоне автодилера, но вот когда дело доходит до проверки его в действии, необходимо знать, насколько он будет надежен на дороге. И советы автомобилистам США вполне подойдут и для российской практики.

Помимо фактора безопасности, стоит учитывать и расходы на содержание будущего транспортного средства. В США, в отличие от России, надежность автомобиля – один из важнейших критериев, определяющих размеры страховой суммы, и поэтому правильный выбор может значительно сократить расходы страхователя.

Не стоит доверять лишь внешнему виду. Чтобы не жалеть о покупке, лучше прислушаться к советам экспертов.

Итак, пятерка самых надежных машин:

1. Buick
2. Lexus
3. Cadillac
4. Mercury
5. Honda

«Существует только два способа проверить надежность автомобиля, – считает редактор автомобильного ресурса Edmunds.com Филип Рид. – Первый и самый важный – просмотрите, все ли работает исправно, нет ли дефектов».

Ведь не столь важно, как машина выглядит, – в первую очередь, это средство передвижения. Если вы не уверены, что без проблем доберетесь из пункта А в пункт Б, то тест на надежность можно считать не пройденным. Хотя такое редко случается с новыми машинами. «Замечательно, что производители смогли продлить срок службы автомобиля, и теперь 100 тыс. км – не предел», – говорит Филип Рид. С другой стороны, то, что новая машина не сломается, еще не означает, что она надежна.

Согласно исследованиям, за последние четыре года автопроизводители стали выпускать более качественную продукцию по более низкой цене. Так что теперь, чтобы приобрести надежную машину, не надо платить огромные деньги. На данный момент один из лидеров рынка по этому показателю – Lexus, но в скором времени ожидается, что марка Toyota тоже сможет претендовать на ведущие позиции.

Что это означает? Никогда не покупайте машину, доверяя лишь имени производителя. Все может измениться за короткий срок, и компания, которая долгое время выпускала отличные машины, может снизить их качество. Одним из таких брендов является Mercedes-Benz. «Многие будут удивлены, услышав это, – считает Джонатан Линков, редактор автомобильного раздела журнала Consumer Report. – Да, у компании есть ряд преимуществ, они производят отличные двигатели, и у них хорошие показатели по аварийным тестам, но вот надежность автомобилей весьма слабая. И она продолжает снижаться на протяжении нескольких лет». Семь моделей Mercedes-Benz включены в список самых ненадежных машин. С аналогичными проблемами столкнулся и другой известный бренд – Nissan. Одной из причин такого спада является то, что компании совершенно не модернизируют технологии, меняя лишь внешний дизайн

авто. Линков рекомендует обратить свое внимание на Honda и Subaru, считая их одними из лучших машин, произведенных в Азии.

Также стоит остерегаться и абсолютно новых моделей, только появившихся на рынке. А при покупке иномарки лучше задуматься о сложности ремонта и наличии запчастей для нее на отечественном рынке – проблемы с техобслуживанием, безусловно, не пойдут на пользу машине. Одним из самых проблемных авто эксперты считают Ferrari.

Так как же определиться с выбором машины? В первую очередь, поищите информацию о понравившейся модели в Интернете (на форумах автолюбителей можно будет узнать обо всех преимуществах и недостатках). Лучше использовать несколько ресурсов, так как, доверяя одному источнику, вы рискуете получить недостоверные данные.

Yahoo!Insurance



Водолаз, безусловно, специалист, который получает профессиональное образование. Его обучают спускам под воду и приемам выполнения различных подводных работ в разных видах водолазного снаряжения. Основная обязанность водолаза – это подводно-технические работы, выполняемые под водой при строительстве гидротехнических сооружений, обслуживании подводных нефтепроводов, расчистке дна акваторий портов и прочее. Подобная деятельность охватывается дисциплиной, известной в России как «водолазное дело».

Предельный возраст работы водолаза – 50 лет. Но на пенсию они могут выйти и гораздо раньше: достаточно отработать на глубине в общей сложности 2750 часов.

В Петербурге курс водолазного бойца можно пройти в Высшем военно-морском инженерном училище имени Ф.Э. Дзержинского. И по сей день это единственное высшее учебное заведение, занимающееся подготовкой специалистов спасательного и водолазного дела.

А как все начиналось...

Эксперты считают пиком популярности и динамичного развития водолазного дела в России послевоенные годы. И это неслучайно. Были разрушены морские порты Балтики и Черного моря. Большинство действующих кораблей и судов находилось в плачевном состоянии: почти все были затоплены. Чтобы развивать в стране народное хозяйство, необходимо было оперативно поднять и восстановить флот. А без водолазов это невозможно. Тогда руководство страны призвало военных заняться вопросами разработки и создания водолазной техники и средств обеспечения. И в 50-60-х годах прошлого века водолазное дело развивалось активно: были созданы различные варианты современного на тот момент

Анастасия Кузнецова

Водолаз-1

Важный гость Северной столицы 1 июля сего года нечаянно уронил в Неву с Иоанновского моста часы Hellmuth стоимостью \$200 тыс. Специалисты российской Ассоциации водолазов, нашли дорогостоящую пропажу к 5 июля. Часы вернули. Вознаграждение передали детям-инвалидам. Все закончилось благополучно. Но бывает работа и посложней, и поопасней.

снаряжения и оборудования. Но в 1970-х годах случился настоящий прорыв в области водолазных технологий. Правда, сначала – на Западе, где началась добыча нефти на континентальном морском шельфе на глубине 200–300 м. Огромные финансовые вливания нефтяных магнатов в развитие водолазного дела позволили создать новые виды глубоководного водолазного снаряжения, оборудования, в том числе автономные и телеуправляемые аппараты, технологии, позволяющие водолазам находиться на большой глубине до нескольких часов, технические средства для работы под водой. Впоследствии к основным игрокам рынка – Франции, США и Великобритании – присоединился и СССР. Западные специалисты обучали работе советских водолазов-глубоководников, на базе Военно-морского флота был проведен ряд экспериментов, посвященных изучению влияния давления на физиологию человека, закуплены специализированные суда. Но, несмотря на проделанную работу, оборудование и техника продолжали удовлетворять лишь военные нужды. Поэтому и заводы, производящие водолазное оборудование, работали на соответствующие заказы. Гражданские специалисты же оставались не у дел. По воспоминаниям капитана I ранга запаса Сергея Бирюкова, «за



других. Никакой самостоятельной технической политики эти предприятия не вели, выпуск указанной продукции рассматривали как неизбежную обузу в условиях плановой экономики. В начале 1990-х годов при отсутствии заказов от военных эти предприятия просто закрыли соответствующие участки, так как никогда самостоятельно не выходили на рынок потребителей водолазной техники и не

ориентированная на военных, но какая-то техническая политика и постоянная загрузка предприятий – изготовителей техники... С наступлением рыночных отношений существовавшая система взаимодействия производителей и «оптовика» в лице ВМФ прекратила существование.

Именно этим и ничем другим объясняется массовый обвал производства отечественной

предприятия, такие как ИЦ «Глубина», ООО «ТВР», а также фирма «ТЕТИС» совместно с ОАО «КАМПО», разработали и серийно выпускают два типа вентилируемого водолазного снаряжения, автономные и шланговые дыхательные аппараты, подводные светильники и фонари, телевизионные установки, толщиномеры, пульта подачи воздуха, различные комплектующие для водолазного снаряжения и оборудования. Процесс идет и вряд ли уже остановится.

В больших сапогах...

Водолаз работает в специальной экипировке и с профессиональным оборудованием, помогающим ему находиться в воде несколько часов.

Основу оборудования и снаряжения водолазов составляют:

- Дыхательная техника: регуляторы (позволяют снижать высокое давление, подающееся из баллонов, до обычного – окружающей среды, обеспечивают водолазу возможность свободного вдоха и выдоха); воздушно-дыхательные аппараты (предназначены для обеспечения дыхания водолаза при выполнении им подводно-технических и аварийно-спасательных работ); шлемы (с помощью встроенного легочного автомата в шлеме водола-

в русском языке слова «водолаз» и «аквалангист» – четко различающиеся понятия. В английском – слово «diver» обозначает и тяжело снаряженного профессионала, и любителя подводных путешествий

исключением, пожалуй, завода «Респиратор» и 28-го военного завода, производство водолазной техники осуществлялось на небольших специализированных участках крупных предприятий типа «Ярославрезинотехники», Псковского завода АТС, Уфимского, Барнаульского и Казанского заводов РТИ и ряда

знали его. Все предыдущие годы Военно-морской флот выполнял, по сути, роль «оптовика», размещавшего постоянные гарантированные заказы, излишками которых делился с гражданскими отраслями. Для тех условий хозяйствования это было по-своему правильно, так как существовала пусть

водолазной техники в начале 1990-х годов – никакие козни империалистов, масонов или Чубайса здесь совершенно ни при чем».

Но даже эти проблемы не смогли полностью искоренить рынок производства водолазной техники. Так, за последние несколько лет новые

зу легче дышать, а также уменьшается расход воздуха и шум в шлеме, улучшается качество связи); стальные баллоны с воздухом.

- Обувь (огромные сапоги весом до 12 кг, гидрокомбинезоны. Последние могут быть «мокрого» и «полусухого» типа и должны иметь ана-

томический крой и плотно облегать тело водолаза. Их отличие состоит в том, что «полусухие» костюмы имеют водонепроницаемую молнию и улучшенную обтюрацию конечностей. В качестве обтюраторов используются манжеты из неопрена, имеющего одностороннее дублирование. Это уменьшает доступ и циркуляцию воды между телом и гидрокостюмом. Таким образом, теплозащитные свойства гидрокостюмов «полусухого» типа выше гидрокостюмов «мокрого» типа примерно на 10-15%.

- Водолазные аксессуары: водолазная аптечка, ласты.
- Связь – проводная или гидроакустическая.
- Подводный инструмент: насосные станции (предназначены для подачи гидравлической жидкости под давлением для привода ручного гидравлического инструмента); оборудование для сварки и резки; оборудование для подводной очистки; судоподъемные понтоны; грунтоуборочное оборудование (предназначено для размыва грунта струей воды высокого давления и последующей откачки образовавшейся пульпы при проведении

подводно-технических и судоподъемных работ).

- Компрессоры – стационарные или переносные (источники сжатого воздуха); газоанализаторы (позволяют проверять качество воздуха высокого давления в баллонах дыхательных аппаратов и воздухохранилищах).
- Водолазные помпы (обеспечивают спуск водолазов на большие глубины и подачу воздуха).

В совокупности средний вес этого добра достигает 75 кг.

Опасная профессия

Все водолазы-профессионалы подлежат страхованию. Ведь страховая защита особенно необходима в случаях, если профессиональная деятельность человека связана с повышенным риском. Он больше всех подвержен рискам потерять способность к работе или вовсе погибнуть, ежедневно сталкиваясь со многими непредвиденными событиями. По словам специалистов, одна из наиболее частых причин гибели – потеря ориентации, снос течением.

Как правило, в случаях со спасателями и водолазами страховщики защищают их от несчастного случая.

Традиционно под несчастным случаем понимаются

непредвиденные события, повлекшие за собой вред здоровью (или смерть): травмы (ушибы, переломы, вывихи, ранения, обморожения, поражения электричеством и др.); различные отравления (химическими веществами, лекарственными препаратами и др.); удушье, утопление; а также некоторые серьезные заболевания.

Средний тариф по страхованию от несчастных случаев составляет 1,4-1,6%, но зависит от категории профессии. Данный тариф предполагает защиту работников первой категории (офисные сотрудники). Профессия водолаза – четвертая категория, поэтому и стоимость страховки будет для него дороже.

Страховая защита может быть обеспечена по нескольким вариантам: либо это страхование от несчастных случаев, происшедших при исполнении служебных обязанностей; либо страхование от несчастных случаев в течение 24 часов в сутки.

Печально, что страхование не спасает водолаза от возможной травмы, но позволяет ему быстро восстановиться без материальных затрат и вновь опуститься на морское дно для работы на глубине. Глядишь, еще одни золотые часы будут спасены.

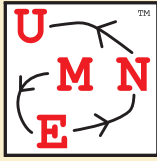
Страхование водолазов стало активно развиваться около 25 лет назад в Израиле, Египте, США и странах западной Европы.

Первой компанией в США, которая предложила широкий спектр страховых услуг для водолазов, стала компания Diver's Security Insurance (DSI), которая была организована людьми этой профессии в 1987 году. На сегодняшний день – это крупнейшая компания в США, предлагающая свои услуги страхования всех видов водного спорта. DSI является подразделением компании Capital Investors Life Insurance Company of Orlando, расположенной во Флориде. К примеру, страховая сумма по бессрочному полису, покрывающему риски от несчастных случаев при погружении, предлагаемая данной компанией, составляет \$60 тыс. при размере страховой премии от \$30 до \$60. Отметим, что полисы страхования от несчастных случаев могут выписываться и для единичного погружения, но в этом случае страховое покрытие и премии возрастают в два-три раза.

Страховые лимиты профессиональной ответственности водолазов, занимающихся обучением, а также водолазов, занятых в строительных и спасательных работах, колеблются в Европе от 500 тыс. до 2 млн евро, при этом страховые премии могут достигать размера 400 евро. Зачастую в полис страхования профессиональной ответственности включается страхование водолазного оборудования. В США максимальные размеры лимита профессиональной ответственности достигают \$5 млн.

Самые высокие лимиты профессиональной ответственности устанавливаются для лицензированных водолазов, осуществляющих развлекательные погружения. К примеру, в Европе страховое покрытие по таким полисам составляет не менее 3 млн евро.





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

Боитесь делать серьезные вложения в IT-систему?

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

Не готовы платить сразу много?

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

Не готовы сразу расстаться со своей старой IT-системой?

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

Хотите сэкономить на оборудовании и программном обеспечении?

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

Боитесь инспекций и изъятия компьютерной техники?

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

Еще не уверены?

Читайте подробности.

О системе управления базами данных (СУБД) MENU

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Серьезным преимуществом баз данных страхового учета, поставляемых в комплекте поставки MENU, является то, что договоры по всем видам страхования заносятся в единую БД, все страховые операции учитываются единообразно. Отображение записей разделено по их актуальности (прошлое, настоящее, будущее). Это дает возможность с соблюдением требований полноты, своевременности и достоверности информации:

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

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

СТРАХОВОЙ ИААС
ИНФОРМАЦИОННО
АНАЛИТИЧЕСКИЙ
ЦЕНТР
некоммерческое партнерство
содействия страховому делу

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



Владимир Михайлов, Георгий Копылов

Плывущие в воздухе

Немногие знают, что очередная Международная конференция по страхованию, ежегодно организуемая Всероссийским союзом страховщиков, должна была проходить на борту дирижабля. Потом, правда, решили цвет мирового страхования спустить на землю, в теннисный клуб. Наверно, посчитали полет опасным. Но опасность – это риск. А где риск, там – страхование.



Исторический момент

История дирижаблестроения насчитывает более полутора столетий. Первый дирижабль конструкции А. Жиффара совершил полет 24 сентября 1852 года. Такая разница между датой изобретения аэростата (1783) и первым полетом дирижабля объясняется отсутствием в то время двигателей для аэростатического летательного аппарата.

Ранее французский инженер М. Менье ломал голову над тем, как сделать обычный воздушный шар управляемым. Ведь ему – в прямом и переносном смысле – приходилось полагаться только на свои силы. Он предложил установить на шаре пропеллеры, вращать которые, за неимением мотора, должны были сами члены экипажа. Очевидно, что дальность полетов и скорость таких дирижаблей были очень ограничены.

Самый первый дирижабль был снабжен паровым двигателем, позже на дирижабли начали ставить двигатели внутреннего сгорания. Современные дирижабли обычно оснащаются газотурбинными двигателями. В качестве движителей, как правило, используют воздушные винты.

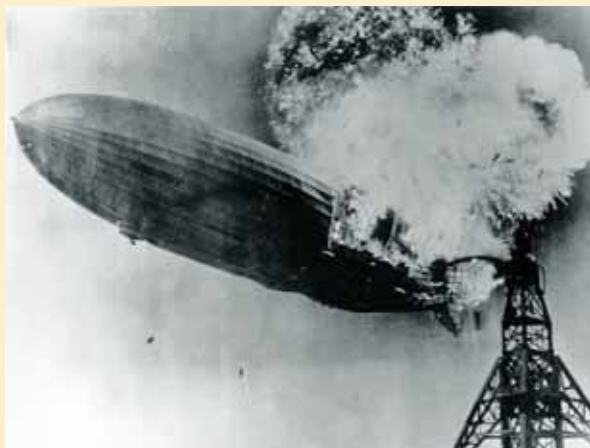
13 ноября 1899 французский воздухоплаватель А. Сантос-Дюмон на своем дирижабле облетел с небольшой скоростью Эйфелеву башню. Тогда это посчитали всего лишь чудачеством, однако позднее, в течение нескольких десятилетий, дирижабль служил одним из самых передовых транспортных средств. Большую роль в дирижаблестроении сыграл немецкий конструктор Фердинанд Цепеллин. Первый пробный полет дирижабля его конструкции состоялся в 1900 году, после чего было построено очень много разновидностей дирижаблей, которые вскоре стали называть именно «целлинами».

Крутящий момент

По конструкции дирижабли подразделяются на мягкие, полужесткие и жесткие. Мягкие дирижабли сохраняют свою форму благодаря давлению газа изнутри, как правило, это небольшие дирижабли. Полужесткие имеют в нижней части металлическую продольную ферму, к которой крепятся gondoly и прочее оборудование. Жесткие дирижабли имеют металлический (реже деревянный) каркас, обтянутый снаружи пропитанной хлопчатобумажной тканью, что придает им характерный ребристый вид. К каркасу крепятся gondoly, а внутри него размещаются баллоны с водородом или гелием, создающие «подъемную», вернее архимедову, силу. Каркас позволяет строить очень большие дирижабли, обладающие грузоподъемностью в десятки тонн и дальностью полета в десятки тысяч километров.

Часто думают, что дирижабль может приземляться вертикально, как вертолет. В действительности такая посадка возможна только при полном отсутствии ветра. В реальных условиях для посадки дирижабля требуется, чтобы находящиеся на земле люди подобрали сброшенные с разных точек дирижабля канаты, привязали их к подходящим наземным объектам, после чего подтянули дирижабль к земле. Чтобы завести дирижабль в ангар при сильном ветре, требуется усилия до 200 человек. Причем этот летательный аппарат может улететь в любой момент. Вот почему при входе на дирижабль обычные правила этикета не работают. То есть входящие не пропускают выходящих, ведь если все выйдут, дирижабль может запросто взмыть в воздух.

После Первой мировой войны в США, Франции, Италии, Германии и других странах активно строили дирижабли различных систем. В 1919 году британский дирижабль впервые в истории воздухоплавания



Катастрофы

В 1930-е годы началась целая череда аварий и катастроф дирижаблей, серьезно подорвавшая веру в целесообразность использования этих летательных аппаратов. В катастрофах, унесших немало человеческих жизней, погибли американские дирижабли «Шенандоа» (14 погибших), «Акрон» (73) и «Мейкон» (2). Потерпели катастрофы британские дирижабли R.38 (44) и R101 (48), а также французский «Диксмюде» (50 погибших). Хотя самой знаменитой катастрофой стала гибель целлины «Гинденбург».

Создатели дирижаблей пренебрегали элементарными мерами безопасности, наполняя их взрывоопасным, зато дешевым водородом вместо безопасного, но дорогого гелия. Построенный в 1936 году дирижабль «Гинденбург» был рассчитан на использование безопасного гелия, однако его производство было в то время развито только в США, которые ввели эмбарго на экспорт военных материалов в гитлеровскую Германию. Пришлось наполнять баллоны «Гинденбурга» доступным водородом. Этот воздушный «Титаник» погиб, совершая 18-й рейс за океан. Уже причалив к мачте, «Гинденбург» вдруг вспыхнул, как свечка, на глазах десятков встречающих родственников и репортеров. Клубы адского пламени, падение горящих останков судна на землю, в итоге – 25 погибших.





преодолеет Атлантический океан, совершив двойной перелет из Великобритании в США и обратно. В 1924 году состоялся трансатлантический полет немецкого дирижабля LZ 126, а в 1926 году совместная норвежско-итало-американская экспедиция под руководством Р. Амундсена на дирижабле «Норвегия» конструкции Умберто Нобиле осуществила первый трансарктический перелет о. Шпицберген – Северный Полюс – Аляска. Наконец, в 1929 году дирижабль «Граф Цеппелин» с тремя промежуточными посадками совершил свой легендарный кругосветный перелет, преодолев за 20 дней более 34 тыс. км.

Первый технически обоснованный проект российского дирижабля был предложен в 80-х годах XIX века русским ученым К. Э. Циолковским. В отличие от многих своих современников, Циолковский предлагал строить огромные даже по сегодняшним меркам (объемом до 500 тыс. куб. м) дирижабли жесткой конструкции с металлической обшивкой. В Советском Союзе первый дирижабль построили в 1923 году. Позднее была создана специальная организация «Дирижаблестрой», которая построила и сдала в эксплуатацию более десяти дирижаблей мягкой и полужесткой систем.

В 1937 году крупнейший советский дирижабль СССР-В6 объемом 18500 куб. м установил мировой рекорд продолжительности полета – 130 часов 27 минут. Конструкторские проработки идеи Циолковского, проведенные в 1930-е годы сотрудниками «Дирижаблестроя» СССР, показали обоснованность предложенной концепции. Однако гигантский дирижабль построить так и не удалось: все работы по дирижаблям из-за многочисленных аварий были свернуты не только в СССР, но и во всем мире.

Рабочий момент

Сейчас дирижабли в основном используются в качестве эффектных рекламных площадок, а также для видеосъемки спортивных событий и других зрелищных мероприятий. Отметим, что такое применение дирижаблей приносит значительную выгоду его производителям и владельцам. Например, по данным американской маркетинговой группы Advertising Airships, специализирующейся на продаже рекламных площадок дирижаблей, суточная аренда знаменитого дирижабля Goodyear обходится в \$400 тыс. В среднем, месячная аренда обычного дирижабля колеблется от \$300 до \$600 тыс., при этом на его постройку,

по данным того же агентства, уходит от \$2 до 3 млн.

В США компания Worldwide Aeros разрабатывает новый проект дирижабля, Aircraft ML866, который планируется осуществить к 2010 году. Скорость нового «дирижабля» – около 200 км/ч – идеально подходит для грузовых и корпоративных перевозок. Презентация проекта состоялась 8 октября.

Одна из основных областей, где могут быть использованы дирижабли, – это транспортировка грузов. Для России

это особенно актуально, а наш потенциал производства дирижаблей огромен. Среди крупнейших производителей – компании «Авгуръ» и «РосАэроСистемы».

Российская компания «Аэроскан» в 2006 году уже приступила к использованию дирижаблей для мониторинга местности и инженерных объектов. Правительство Свердловской области в октябре 2006 года объявило о намерении организовать в регионе производство транспортных дирижаблей.





Момент страховой

Считается, что история полетов на дирижаблях закончилась после ужасной катастрофы «Гинденбурга» в 1937 года. Именно к этому времени коммерческие пассажирские перевозки на дирижаблях достигли своего расцвета. Но даже намного раньше, в 1924 году, когда немецкое общество «Пассажирские немецкие перевозки» объявило о планируемом трансатлантическом перелете на борту цеппелина LZ-126, ни одна страховая компания не отважилась застраховать перелет на такое расстояние. Итог: упущенная возможность застраховать перелет, за которым следил весь мир. Страховать сами воздушные суда, как и жизнь пассажиров и членов экипажа, начали позже, после Второй мировой войны, когда начался новый виток развития дирижаблестроения.

Страхование дирижаблей мало чем отличается от страхования других воздушных судов и летательных аппаратов. Стандартный страховой полис воздушного судна включает страхование гражданской ответственности владельца воздушного судна на случай аварийных ситуаций, а также дополнительные опции, такие как юридическая ответственность за груз и страхование ответственности арендатора.

Страхование дирижаблей за рубежом относится к очень прибыльным видам страхования. Дороговизна дирижаблей и их ограниченное количество при постоянном спросе позволяют страховым компаниям устанавливать очень высокие страховые премии. Но не всем фирмам по карману заниматься этим видом деятельности. Например, в США минимальный размер страхового покрытия одного дирижабля составляет \$5 млн.

Как правило, рынок сам создает новые перспективы страхования. Арт-проект канадского художника Сезара Саэса сбил с толку не только федеральные службы авиации США, но и многие страховые компании. Согласно этому проекту в августе 2008 года в небо над Техасом планируется запустить дирижабль в форме банана, длина которого составит порядка 300 м, а высота дрейфа 30–50 км. Страхование такого проекта может принести огромные выгоды.

Одним словом, при более внимательном рассмотрении расширение использования этих аппаратов открывает новые и прибыльные перспективы развития страхования.

Понятно, что больше прецедентов такого страхования пока за рубежом. Соответственно, там отработана и система

выплат в случае аварии. К примеру, не так давно произошло происшествие с дирижаблем, который эксплуатирует алмазодобывающая компания De Beers. Воздушный корабль был пришвартован к наземному месту стоянки, но на борту находился один член экипажа. Когда дирижабль неожиданно отвязался от мачты, он получил повреждения, а член экипажа – серьезные травмы. Однако его лечение было полностью оплачено, поскольку воздухоплаватель был застрахован; при этом ремонт самого судна осуществила согласно страховому договору немецкая

«риски» был застрахован ангар, в котором хранится дирижабль. Страховое покрытие составило 190 млн руб.

Еще один пример – это страхование теплового дирижабля, который использует ОАО «Пивоваренная компания «Балтика» в рекламных целях. Согласно договору, страховая компания «РЕСО-Гарантия» застраховала как само летательное средство, так и гражданскую ответственность владельцев за причинение вреда третьим лицам в результате его эксплуатации на сумму \$100 тыс. Договор заключен сроком на один год,



компания – производитель дирижабля.

Но существуют первые примеры «дирижабельного» страхования и на российском рынке. Так, Первая страховая компания застраховала дирижабль АИ-30, который был передан в лизинг ЗАО «Центр инфраструктурных проектов» и ЗАО «Аэроскан» с целью обследования с воздуха линий электропередач. В данном случае дирижабль оказался обеспечен страховой защитой от авиационных, огневых и грузовых рисков. Кроме того, ответственностью «за все

территория его действия – весь мир.

Пока это, как говорится, первые ласточки, но по мере расширения использования дирижаблей в тех или иных целях будут множиться и примеры страхования этих летательных аппаратов. Российским страховым компаниям следует уделить внимание новым тенденциям развития этого вида воздушного транспорта и, следуя примеру многих западных компаний, предлагать свои услуги страхования непосредственно производителям.



Почетный «титул»

Первыми о титульном страховании узнали те, кто столкнулся с оформлением ипотечного кредита, именно тогда заемщикам, кроме вполне понятного страхования рисков полной или частичной потери имущества в случае чрезвычайных происшествий, предложили заплатить еще и за некую страховку титула.

Титульное страхование – это страхование риска потери имущества в результате утраты права собственности на приобретенную недвижимость. Рынок российского жилья, как бы его ни характеризовали специалисты, пока нестабилен. Несмотря на то что большинство граждан уже значительно более грамотно подходят к вопросу совершения сделок купли-продажи, – все равно есть риск в одночасье потерять собственное жилье, причем даже прожив в нем несколько лет. Именно поэтому в Европе

любые сделки с недвижимостью сопровождаются страхованием титула.

В России ситуация иная. Максим Бородыня, главный операционный юрист юридической компании Berger & Partners, считает, что в общей массе сделок на вторичном рынке недвижимости мизерное количество покупателей идет на страхование титула. По его словам, это обусловлено, прежде всего, так называемой «уверенностью» в проверке на юридическую чистоту квартиры риэлторами и заверениями, типа:

«Поверьте моему опыту, все у вас будет хорошо!» «Некоторые риэлторские компании даже предлагали сертификаты, по которым, как они утверждали, будут возмещаться убытки в случае утраты права собственности», – рассказывает г-н Бородыня.

Казалось бы, зачем страховка, если в случае признания сделки недействительной одна сторона возвращает другой приобретенный товар, а другая – деньги, которые были получены за него. Все остаются «при своих», конечно, неприятно, но никакой катастрофы нет. Но когда речь идет о недвижимости, все значительно сложнее. Во-первых, никто не будет компенсировать затраты на сделанный ремонт. Во-вторых, переезд – процедура весьма не простая и затратная. Но дело даже не в этих потерях. Они могут оказаться несущественными по сравнению с главным...

«Я всегда рекомендую своим клиентам указывать в договоре купли-продажи полную

и реальную стоимость приобретаемого объекта. Таким образом, в случае оспаривания сделки продавцом, суд обяжет возместить все деньги, полученные им (продавцом) по договору купли-продажи, то есть это будет именно та сумма, которая фигурировала в договоре купли-продажи. Но в случае если у продавца нет денег, и он не может с вами никак расплатиться, и имущества у него тоже нет, вот тогда



Максим Бородыня

главный операционный юрист юридической компании Berger & Partners

создается патовая ситуация – как быть, что делать», – разъясняет Максим Бородыня.

Вашу сделку могут признать недействительной если:

- жилье приобретено не у истинного владельца;
- на купленное жилье наложен арест из-за невыплаченных бывшим владельцем налогов;
- продавец не достиг совершеннолетнего возраста, страдает психическими расстройствами, ограничен судом в дееспособности;
- на приобретенную недвижимость имеют право наследники ее бывшего владельца;
- у представителя продавца истекли или были недействительны полномочия поверенного лица;
- документы, сопровождающие сделку, были составлены неправильно;
- продавец не сообщил о несогласии супруги на сделку;
- в оформлении сделки были использованы подложные документы;
- сделка совершена под влиянием насилия, обмана, угрозы;
- в некоторых других случаях.

От чего спасет титул?

Если в течение срока действия договора страхования страховая компания становится

1. О признании сделки недействительной

- из-за совершения ее несовершеннолетним (бывает и такое);
- из-за совершения ее гражданином, признанным недееспособным вследствие психического расстройства;
- совершенной под влиянием заблуждения;
- в случае совершения ее неуполномоченным лицом, либо лицом с превышением имеющихся у него полномочий;
- из-за совершения ее гражданином, не способным понимать значение своих действий или руководить ими в момент совершения сделки;
- из-за совершения ее гражданином, ограниченным судом в дееспособности вследствие злоупотребления спиртными напитками или наркотическими средствами;
- совершенной под влиянием обмана, насилия, угрозы, злонамеренного соглашения представителей сторон сделки или стечения тяжелых обстоятельств;
- по иску одного из собственников имущества, находящегося

В титульном страховании грань очень тонкая, поэтому стоит понимать: от всего уберечься невозможно.

Самое главное, что следует помнить, – титульное страхование уберезит вас только от рисков, связанных с потерей прав собственности, полной или частичной. Если после получения квартиры в собственность возникнет обременение, это не будет считаться страховым случаем.

Пример

Если после приобретения жилья выяснится, что ранее зарегистрированный на этой площади гражданин (не имевший прав собственности, но прописанный) вернулся из мест лишения свободы и ему негде жить, – в соответствии со ст. 40 Конституции РФ он имеет право проживания в вашей квартире. При этом не возникает посягательства на право собственности, и, следовательно, титульное страхование не действует.

Многие спрашивают, можно ли застраховать титул при покупке квартиры в новостройке на стадии строительства,

уже основные страхи позади. В принципе, финансовые риски, связанные с инвестированием или долевым строительством, застраховать тоже можно, но это уже совершенно другой тип страхования.

Кому и сколько?

Сейчас наиболее развито титульное страхование при ипотечных сделках, при этом вы должны понимать, что есть разница между обязательной страховкой, которую предлагает банк, и добровольным страхованием.

Важно: обратите внимание, что право собственности до момента погашения кредита находится у банка, и именно он получит страховое возмещение в случае его потери, если, конечно, вы не оформили дополнительную страховку.

Таким образом, страховая сумма – те деньги, в пределах которых вы можете рассчитывать на возмещение страховой компании – будет равна или величине вашего долга банку, если вы заплатили только обязательную часть страховки, или полной стоимости приобретае-

титул собственности (title of ownership) – документ, дающий право на землю, недвижимость, другое имущество или законное (имеющее юридическое подтверждение) право на владение каким-либо имуществом

ответчиком по делу о лишении вас права собственности, то, как правило, она представляет ваши интересы в суде и несет все судебные издержки.

Важно: обязательно проверьте, указано ли, что страховая компания обязуется оплатить все дополнительные и судебные расходы. В противном случае вы можете потерять существенную сумму.

К рискам, включенным в страховое покрытие, обычно относится вступившее в силу решение суда:

в общей собственности, по мотиву отсутствия у лица, продавшего имущество, полномочий от других собственников;

2. С требованием возратить приобретенное имущество собственнику этого имущества, если оно вышло из его владения помимо его воли.

Когда страхование не поможет?

Как и в любом страховании, есть риски, которые не покрывает страховой полис.

чтобы обезопасить себя от двойных продаж, банкротства застройщика или других возможных проблем, связанных с особенностями приобретения жилья на первичном рынке. В данном случае, в момент уплаты денег никакого права собственности у вас не возникает, поэтому о титульном страховании никакой речи быть не может. Парадокс заключается в том, что титул застраховать можно только после получения квартиры в собственность – тогда, когда

емой недвижимостью, в случае если вы еще застраховались дополнительно, естественно, за дополнительную плату. Тогда при наступлении страхового случая сумма фактического долга банку окажется меньше страхового возмещения, и вы получите эту разницу, а банк – сумму, покрывающую ваш долг перед ним.

Стоимость страхового полиса варьируется в зависимости от ряда факторов. Если вы, взяв ипотечный кредит, оформили только

обязательное страхование – платежи с каждым годом будут становиться все меньше и меньше, так как вы гасите долг перед банком.

Важно: при покупке квартиры с привлечением ипотечного кредита (обязательное страхование титула) страховой полис будет стоить дешевле, чем добровольное страхование. Ставки при обязательном страховании существенно ниже, даже если речь идет о квартирах с одинаковой «историей».

При добровольном страховании в среднем стоимость полиса составляет 0,5% стоимости жилья в год и может существенно повышаться, если речь идет о страховании сложных случаев. «Сложные случаи есть всегда, следовательно, страховая компания либо страхует, поднимая тариф, либо отказывается от такого страхования вообще. Предположим, было право

собственности, возникшее у продавца в силу наследования, – никто не даст гарантии на предмет отсутствия других наследников, не вступивших в наследство по причине их личного отказа. Проверить на 100%, сколько было или есть наследников первой очереди или наследников, имеющих обязательную долю, невозможно», – разъясняет Максим Бородиня.

Так, например, при стоимости квартиры \$200 тыс. – если это первичный рынок или был один собственник – стоимость полиса составит около \$1000 в год. Если квартира переходила из рук в руки более трех раз – в два раза больше. Но чем больше лет прошло с момента совершения сделки, тем дешевле стоит полис. Оно и понятно, чем дальше от сделки, тем меньше риск, что возникнут проблемы с «юридической чистотой» квартиры.

Для получения страхового возмещения «страховщику» нужно предоставить следующие документы:

- заявление установленного образца;
- решение суда о прекращении права собственности на застрахованное имущество или его часть;
- пакет документов, на основании которых будет определен размер ущерба. Здесь речь идет об оригиналах договора купли-продажи, различных справок и т. д.

Важно: размер страхового возмещения определяется на основании решения суда. Если сделка признана ничтожной – страховщик возмещает полную страховую сумму, а вот если страхователь лишен прав на часть собственности (одну комнату, например) – выплачивается лишь соответствующая часть.

Несмотря на то что добровольное титульное страхование стоит весьма недешево, не так много страховых компаний предлагают эту услугу. Большая часть работает только по «обяза-

тельному титулу» на ипотечных сделках. Дело в том, что одновременно с высокой стоимостью полиса велика и вероятность несения серьезных убытков страховыми компаниями. Предугадать возможные проблемы чрезвычайно сложно, слишком мало прецедентов судебных дел по каждому конкретному случаю для статистики, а также велик риск мошенничества. Кроме того, весьма незначителен и спрос на услугу. Максим Бородиня считает, что будущее титульного страхования зависит от цивилизованности рынка услуг, оказываемых в сфере недвижимости: «Риэлторы не должны решать юридические вопросы, а страховщики должны иметь в штате юристов узкой специализации в жилищном, гражданском, семейном законодательстве, способных проверить полученные документы, оценить риски и дать аргументированный ответ или заключение о всех возможных последствиях совершения сделки».

«Квадрум»



Перевод Анны Швон

Несемейные – отдыхают

Нужно ли вам страхование жизни? Как выбрать подходящую компанию, программу, тариф? По этим и другим подобным вопросам постоянно дают разъяснения своим гражданам западные СМИ. «Их» образ жизни, как ни крути, постепенно становится нормой и для нас. Именно поэтому «Страховой случай» решил сделать традицией публикацию переводов зарубежных рекомендаций в области страхования. А те моменты, где «их» советы нам не подходят, мы отметим.



критерии, что происходит далеко не всегда (так похоже на Россию, только, все же не Россия. – Прим. ред.). Ваш работодатель может предложить коллективное страхование бесплатно или оплатить его часть. Также вы можете самостоятельно приобрести полис, но в этом случае его стоимость будет значительно выше. При смене работодателя, являющегося страхователем, полис может стать недействительным, и вы рискуете остаться без страховки в самый необходимый момент.

Нужно ли вам страхование жизни

Очевидно, что некоторые специальности более опасны, чем прочие. Но неважно, как вы зарабатываете на жизнь, в любом случае, стоит задуматься о страховании жизни. Это поможет финансово защитить близких в случае вашей смерти. Хотя, если вы не семейный человек, страхование жизни

- вы женаты/замужем, и ваш партнер зависит от вашего дохода;
- у вас есть дети;
- у вас есть пожилые родители или другие родственники, которые зависят от вас;
- у вас нет достаточного количества сбережений, на которые могут рассчитывать родственники в случае вашей смерти;

имости страхования можно при помощи специальных он-лайн-калькуляторов или обратившись к агенту.

Нужно ли вам страхование по нетрудоспособности

Если ваша работа связана с риском, вы наверняка знаете, насколько важно иметь страхование по нетрудоспособ-

Согласно исследованию, проведенному Бюро трудовой статистики США, существует ряд профессий, при которых жизнь и здоровье человека подвергаются серьезному риску. К ним относятся:

1. Лесозаготовитель
2. Пилот самолета
3. Строитель
4. Водитель грузовика
5. Фермер, сельскохозяйственный рабочий
6. Садовник
7. Разнорабочий
8. Полицейский
9. Плотник
10. Специалист по продажам

По идее, аналогичной статистикой в Российской Федерации должен располагать Фонд социального страхования. Но пока «Страховому случаю» получить ее не удалось.

не пожалейте времени, обратитесь сразу в несколько компаний, узнайте примерную стоимость – так вы сможете подобрать оптимальный вариант

вам вряд ли пригодится. Но если, как минимум, одно из следующих утверждений может быть применено к вам, то приобретение страховки будет оправдано:

- у вас в собственности находится крупная недвижимость и вам приходится платить большие налоги;
- у вас собственный бизнес. Подсчитать размер сто-

ности. В этом случае лучше не полагаться на различные государственные программы и пособия – в реальности, чтобы их получить, необходимо попасть под определенные

Николай Строкин

От «профи» до «чайника»

Самым высоким уровнем развития спортивного страхования могут похвастаться страны Западной Европы и Северной Америки. Там оно уже лишено многих проблем, которые еще есть в этой области у нас в стране и о которых уже писал «Страховой случай» в прошлом номере.

Зарубежные компании начали активно заниматься спортивным страхованием в 80-х годах прошлого века. И особенно в этом преуспела Америка.

«Им платят деньгищи...»

В США и Канаде страхование спортсменов осуществляется через профсоюзы. О суммах, которые приходится платить клубным боссам, желающим застраховать своих звезд, никто распространяться не любит. Однако по информации российских страховых компаний стало известно, что во время локаута в НХЛ в 2005 году, когда в Российской хоккейную суперлигу начали съезжаться звезды мирового хоккея, они были застрахованы

на очень серьезные суммы. Так вот, игрок уровня Яромира Ягра вправе был запросить страховое покрытие как минимум \$100-150 тыс. Ведь в любую минуту хоккеист может получить на льду травму, лечение которой обернется десятками тысяч долларов. Известно, к примеру, что как-то Марио Лемье, ожидая операции, получил от своей страховой компании \$ 2 млн. А страховка Алексея Яшина, составляет около \$ 5 млн. По словам Ирины Родниной, проработавшей в США тренером более десяти лет, в американском спорте никто – ни наставник, ни спортсмен – не вправе приступить к тренировке, не говоря уже о соревнованиях, не обладая

страховым полисом. Причем касается это всех, как звезд, так и начинающих спортсменов. У Родниной была профессиональная страховка, полученная в профсоюзе, объединяющем тренеров по фигурному катанию США и Канады. Без членства в профсоюзе Роднину просто не допустили бы к работе. Членские взносы, кстати, были невысоки: около \$100 в год приходилось платить профсоюзу и примерно \$125 – за профессиональную страховку. Если фигурист получает травму на занятии, лечение оплачивается за счет страховки профессиональной ответственности тренера.

«И вместо клюшки идет с клюкой»

Несчастный случай может произойти на любом уровне, как в профессиональном спорте, так и нет. Американские страховые компании

Она предлагает несколько видов страховок непрофессионалов:

1. Страховка непрофессиональных спортсменов предусматривает:

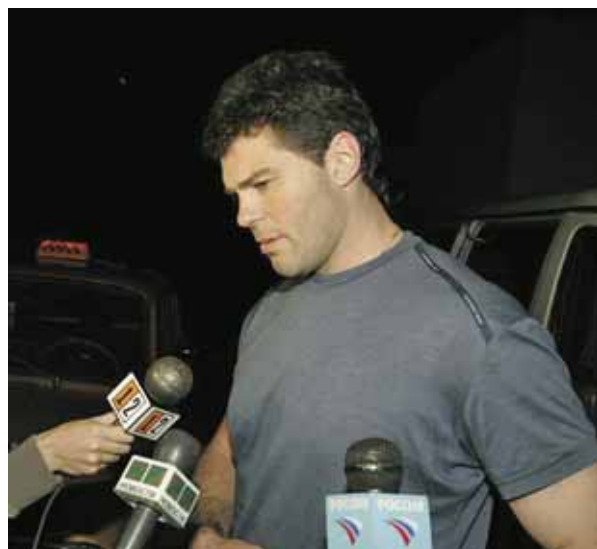
- при несчастных случаях – возмещение ущерба при потере работоспособности в результате травм;
- медицинское обследование.

2. Страховка непрофессиональных спортсменов, не достигших 21 года, предусматривает:

- пособия при переломах;
- медицинское обслуживание;
- стоматологическое обслуживание.

3. Страховка непрофессиональных команд предусматривает:

- при несчастных случаях – возмещение ущерба при потере работоспособности в результате травм;



ни наставник, ни спортсмен – не вправе приступить к тренировке, не говоря уже о соревнованиях, не обладая страховым полисом

большое внимание уделяют непрофессиональному спорту. Рассмотрим виды страховок непрофессиональных спортсменов на примере компании SportsCover.

- оплату судебных издержек в случае наступления ответственности;
- оплату операций, вызванных спортивными травмами;
- оплату восстановитель-

ных мероприятий после травм.

Американские компании занимаются спортивным страхованием в таких командных видах спорта, о которых многие из нас даже не слышали: бейсбол, баскетбол, крикет, додгелл, гандбол, корфбол, крикет закрытый, нетбол, софтбол, волейбол, американский футбол, футбол, кельтский футбол, хоккей, лакросс, пейнтбол, роликовый хоккей, ледовый хоккей, поло, регби. Причем страхование касается и непрофессиональных спортсменов.

Также эта компания предлагает страховку для тренеров спортсменов.

«Тennis – большой, это хорошо»

Поговорим о страховании в профессиональном теннисе: как им занимается американская страховая компания Aetna.

Теннисисты одиннадцать месяцев в году выступают в



профессиональном туре, это фактически и есть их профсоюз. Как это выглядит в WTA (Женская теннисная ассоциация)? Чтобы начать выступать в туре, спортсменки, рейтинги которых соответствуют требованиям (надо войти в тысячу лучших теннисисток мира), подписывают контракт с WTA. На первом же турнире из заработанных призовых вычитается \$1200

на медицинскую страховку. Взамен теннисистка получает карточку Aetna – американской компании, которая сотрудничает с туром. И можно лечиться сколько душе угодно.

В странах же, где преобладает государственное финансирование спорта, существует обязательное страхование спортсменов. Так, например, 900 ведущих китайских спор-

тсменов застрахованы по рискам «от травм» на \$25 тыс. каждый. Аналогичные страховки есть у спортсменов Испании (167 тыс. евро по риску смерти, 333 тыс. по риску инвалидности), Исландии, Франции. Такая система страхования уже действует на Украине и в Казахстане.

Во многих видах спорта страхованием спортсменов занимаются международные спортивные союзы. Как, например, это происходит в фигурном катании. Фигуристов помимо национальных комитетов страхует Международный комитет конькобежцев.

Подводя итоги, хочется отметить, что за рубежом дела со спортивным страхованием обстоят намного лучше, чем у нас. Стоит также отметить внимание зарубежных страховых компаний к непрофессиональным спортсменам, что очень правильно. В нашей стране до этого еще очень далеко. Хотя... все знают, что русские только запрыгают долго.





Евгения Максимова

Приключения контейнера. Эпизод 11 *Окончание. Начало в №11 (21).*

Загородный мир встретил MINU щебетом птиц и шелестом вновь обретенных деревьями клейких ярко-зеленых листочков. Новая жизнь обещала быть спокойной, но совсем не скучной. Очередной хозяин контейнера решил сделать из него нечто среднее между погребом и бункером.

Каждый год боевой пенсионер вел упорную борьбу с сорняками, кротами и проворными грызунами, мешавшими ему получить действительно великолепный урожай. На контейнер он возлагал большие надежды как на неприступное хранилище своих овощей. И действительно, прочные стенки MINU еще могли сослужить хорошую службу в этом деле. На

участке была заранее выкопана приличных размеров яма, так что контейнер наполовину погрузился в землю. Его владелец потихоньку начал подкладывать землю со всех сторон, так что постепенно образовалась целая насыпь.

Весной все меняется быстро. Свеженасыпанная земля через короткое время покрылась нежной травкой, к концу лета превратившейся в буйную поросль. Хозяин участка был очень доволен, потому что контейнер стал не только удобным погребом, но и надежным убежищем «на всякий случай». Двери и замки он тоже отладил, и теперь после закрытия ничто не должно было проникнуть в контейнер извне. Никакие даже

Какие опасности могут подстергать металлический контейнер, наполовину врытый в землю, да еще и укрытый дерном? Мыши? Нет. Пожар? Тоже нет. Затопление? Возможно, но маловероятно. При таком-то хозяине! Прилет небесного тела?... Ха, бывает, конечно...

Контейнеру предстоит спокойная старость. Чего не скажешь о нас с вами. Количество рисков, окружающих нас, только растет с каждым днем. И в преклонном возрасте никто уже не возьмется застраховать нас от них. Поэтому, без дураков, стоит подумать о своем будущем заранее.

В этом номере «Страховой случай» завершает серию публикаций, посвященных приключениям контейнера MINU 1784375. Кому-то «выходка» издателей показалась непонятным чудачеством. Кто-то просто пропустил эти материалы не читая. А есть и те, кому история глянулась, и кто с удовольствием вернется к ней на страницах обновленного к Новому году сайта «Страхового случая» по адресу sluchay.ru.

Хочется только, чтобы путешествий, приключений и других интересных событий в нашей жизни было не меньше, чем у увязанных в логистические цепи контейнеров. И чтобы все они заканчивались хорошо! Чего и вам желаем! С Новым годом!

самые пронирливые мыши не могли больше угрожать запасам.

Поначалу в контейнере хранились семена и садовые инструменты. Снаружи вовсю светило солнце, люди раздевались до футболки, а внутри контейнера царил прохлад, было темно и гулко. Новый владелец весь июнь сколачивал аккуратные полочки, на которых собирался впоследствии разместить все добытое и выращенное на участке упорным трудом. В то же время под контейнером активно копали свои норы мыши, но теперь уже они не представляли такой опасности, как раньше. В отличие от кротов, продолжавших доставлять пенсионеру неприятности, и сорняков, прораставших где только возможно, несмотря на все ухищрения садовода.

В общем, вокруг MINU кипела жизнь. Но не такая грохочущая и дымная, как когда он был постоянно в дороге. Эта жизнь была умиротворяющей. Легкий ветерок покачивал выросшие у стенок контейнера метелки мятлики, птицы часто присаживались на крышу, чтобы осмотреться или взять пойманного для птенцов червяка поудобнее. Под днищем копошились в уютных гнездах мышата, еще не знающие, что доступ к морковке и картофелю им теперь заказан. А бывший военный, укрепив полочки, соорудил в контейнере что-то вроде лежанки, «на всякий случай».

Он, конечно, всегда ночевал в своем дачном домике, но частенько заходил в контейнер, закрывался изнутри и, постояв так несколько минут в темноте и



тишине, удовлетворенно хмыкал, явно довольный достигнутым результатом. Если бы MINU попытался подвести какие-то итоги своего существования, он пришел бы к выводу, что жизнь удалась. Ни один день не пропал зря, многие люди благодаря ему вовремя получили свои товары или посылки, множество раз его прочные стенки сберегали имущество от кражи или повреждений.

И даже теперь, можно сказать, выйдя на пенсию, контейнер продолжал приносить пользу. И не только в качестве хранилища! Приехавшие к своему дедушке на лето внуки мгновенно облюбовали контейнер для своих игр. Он служил отличным укрытием,

потом стал генеральным штабом, потом бомбоубежищем (к этой игре невольно приложил руку бравадный пенсионер, однажды за ужином поведав внукам о временах холодной войны). А когда стало совсем жарко, дети выпросили у деда лестницу и устроили на крыше контейнера уютное место для валяния на солнце, а заодно наблюдательный пункт.

Лестницу ребята с большими трудами затащивали на крышу, так что становились абсолютно недосыгаемыми (а часто и незаметными) для желающих их найти людей. Несколько раз они воспользовались этим, спасаясь от справедливого дедушкиного гнева за свои

переходящие все границы шалости. Конечно, наказания им избежать не удалось, оставной военный вел осаду по всем правилам, но, по крайней мере, хитрым детишкам удалось ослабить его пыл и тем самым значительно уменьшить карательные меры.

Жизнь шла своим чередом. MINU все больше зарастал, превращаясь в настоящий погреб, полки заполнялись разнообразными банками с соленьями и прочими дарами природы, дети прыгали с крыши в грядку с клубникой. И если бы контейнер мог говорить, ребята слушали бы его истории, затаив дыхание. Потому что это были настоящие приключения!



Жанна Шушпанова

Новогоднее настроение

Преддверие Нового года требует предать забвению проблемы и заботы, которые окружали нас весь прошлый год, и погрузиться в приятные предпраздничные хлопоты. Пушистый белый снег, Дед Мороз, подарки, конфетти, запах ели и мандаринов – вот с чем ассоциируется этот замечательный праздник. Закружившись в вихре забот, так хочется верить в то, что от всех бед и напастей нас оберегает верный ангел-хранитель.



Однако, как гласит всем известная пословица: «Береженого Бог бережет». И действительно, не стоит забывать о своей безопасности даже в ожидании самого веселого праздника зимы.

Если раньше вы не задумывались о том, чтобы застраховаться, то сейчас самое время сделать это. Ведь деньги придется заплатить в этом году, а защищены вы будете весь год наступающий, включая новогодние праздники. Можно и Деду Морозу намякнуть про своеобразный подарок. Тем более что большинство уважающих себя страховых компаний предлагают специальные условия, акции и бонусы для своих клиентов.

Здравствуй, елка – Новый год

Без чего не обходится ни один новогодний банкет, корпоратив или домашний праздник? Правильно! Конечно же, без нее – красавицы ели. Всевозможные игрушки, электрические гирлянды, хлопушки и свечи украшают живые или искусственные ветви.

И, наверно, каждый житель нашей большой страны сможет припомнить хотя бы один случай, когда елка падала в самый разгар веселья – на гостей или на стол.

Обычно это становится еще одним поводом для смеха. Но бывает и так, что дерево падает на горящие свечи или во время падения рвутся электрические гирлянды, происходит замыкание и, как следствие, пожар. Гости начинают суетиться, паниковать, тушить огонь салатами и шампанским. Как правило, все заканчивается хорошо и пострадавшей оказывается только сама елка, но бывает и не так оптимистично. Дело может закончиться и больницей, и серьезным материальным ущербом.

Подобные случаи не так уж и редки. И бывалые, и совсем молодые пожарные знают, что самым «урожайным» на пожары из всех праздников является Новый год. Поэтому многие серьезные компании, а также ночные клубы, рестораны страхуют проведение культурно-массовых мероприятий на случай пожара.

Новый год под пальмой

За последние 10-15 лет хорошей традицией стало празднование Нового года в экзотических странах. Таиланд, Египет, Гоа, Бразилия – куда только не заносит наших соотечественников. Продажа праздничных туров начинается задолго до дека-

бря, туристические компании отмечают резкий взлет цен на отдых за рубежом во время рождественских каникул. Аэропорты работают на максимуме своих возможностей, но все же рейсы часто откладываются, задерживаются, переносятся. Багаж теряется, вместе с ним исчезают новые вещи и дорогие подарки. А путешественники вместо приятного веселого отдыха испытывают нервное перенапряжение и недовольство. Безусловно, если вам придется встречать праздник в зале ожидания аэропорта, а не под крики чаек, отпивая фирменный вкусный коктейль, то вряд ли вы испытаете радость. Но всегда можно подсластить пилюлю

и получить компенсацию за материальный ущерб (потеря оплаченных дней отдыха), если вы заблаговременно позаботились о страховке от невыезда за рубеж.

Праздник тысячи огней

Самым красивым, ярким, блестящим праздником был и остается Новый год. Благодаря красочным фейерверкам, блеску бенгальских огней, петард и хлопушек в памяти остается яркая картина веселой ночи. Необходимо помнить, что фейерверки и петарды даже при соблюдении техники безопасности остаются развлечениями из серии «повышенной опасности». Не следует



давать их детям и оставлять в доступных местах, да и самим нужно быть поосторожнее – далеко не все фейерверки проходят сертификацию на российском рынке. Но даже они поступают в продажу, и вы сами можете легко догадаться, к каким последствиям это может привести.

Врачи каждый год заявляют о десятках случаев травм, полученных во время празднования. Конечно, значительную долю занимают и бытовые травмы, но в любом случае лечение обойдется значительно дороже страховки от несчастного случая. Конечно, это правило действует в том

не представляется радужной. Хотя в условиях российской действительности, когда дорожки расчищают только перед зданиями администрации, а посыпают песком не так щедро, как хотелось бы, врачи-травматологи без работы точно не останутся. Конечно, никто не застрахован от падений и, как следствие, ушибов и переломов. Особенно это касается пожилых людей, у которых каждое падение чревато переломом, и в частности переломом шейки бедра, лечение которого обойдется не в одну тысячу вечнозеленых единиц. Согласитесь, что бюджет дале-

широкий выбор программ и полисов, среди которых можно выбрать тот, который подходит именно вам.

Кстати, полис страхования от несчастного случая в этой ситуации тоже поможет.

Берегись, автомобиль!

Не вполне классическая новогодняя страховка, но если обратиться за статистикой в ГИБДД, то наши доблестные сотрудники бодро отрапортуют, что «в период предновогодних и новогодних праздников количество ДТП, а также количество

подвыпившие хозяева забывают закрыть дверь авто и поставить его на сигнализацию).

Конечно, в новом году все должно быть новым, но, желательнее, не за свой счет. Согласитесь, не самым приятным началом года станет известие об угоне автомобиля. Притом что рассчитывать на оперативность любимых сотрудников ГИБДД и милиции особенно не приходится. Зато вы всегда сможете рассчитывать на свою страховую компанию, если у вас дальновидно был приобретен полис страхования каско автомобиля. Кстати, от результатов



случае, если вы позаботились о страховании заранее.

Поскользнулся – упал, очнулся – гипс!

Даже если вы собрались припрятать в гипсе пару-тройку десятков бриллиантов и контрабандой вывезти их за рубеж, подобное алябастровое украшение вряд ли доставит вам удовольствие. А уж если вы и вовсе законопослушный гражданин, то перспектива провести несколько недель в трехкилограммовом корсете

ко не каждой семье способен вынести такое испытание.

Вот тут серьезным помощником может оказаться добровольное медицинское страхование. Все расходы по лечению на себя обязан взять ваш страховщик. Кстати, даже тот факт, что вы или ваш родственник сможете получить высококвалифицированную помощь в лучших клиниках страны, при ближайшем рассмотрении становится серьезным аргументом «за» ДМС. Причем каждая страховая компания предлагает довольно

угонов автомобилей резко возрастает», то становится понятно, что она совсем не лишняя.

С чем связано количество ДТП, думаю, обсуждать не стоит – спьем все на скользкую дорогу и большое количество автомобилей. А вот с угонами дело обстоит несколько иначе. Платные автостоянки оказываются заполненными до отказа, и автовладельцы оставляют машины во дворах и в переулках. Там они становятся легкой добычей для угонщиков (очень часто

деятельности разгулявшегося подвыпившего народа такая страховка тоже защитит.

Новый год – волшебный семейный праздник. Мы, как и в детстве, любим получать и дарить подарки. Позаботьтесь о своих близких. Подумайте, возможно, полис от страховой компании станет лучшим подарком. Говорят, как Новый год встретишь, так его и проведешь. Давайте встретим его без страха за себя и свою семью. Будущее прекрасно, когда есть уверенность в завтрашнем дне!

От огня возрождаюсь

Прошлый номер журнала рассказывал о Первом российском страховом обществе, образование которого стало точкой отсчета исторического времени российского страхового дела. Однако основы страховой деятельности в России были заложены не только им и отнюдь не являются заслугой одних лишь инициаторов формирования первого общества.



Пожары на «второе»

В 1834 году начальник Собственной Его Императорского Величества канцелярии граф А.К. Бенкендорф, действительные тайные советники Н.М. Логинов и А.З. Хитрово предложили организовать новую компанию, которая также должна была специализироваться на страховании имущества от огня. Новая страховая компания должна была взять под свое крыло те сорок губерний, на территорию которых не распространялась деятельность Первого российского страхового общества. Таким образом, в 1835 году был подписан императорский указ об учреждении Второго Российского страхового от огня общества. Привилегии, данные второму обществу, были аналогичны привилегиям первого – Второе Российское страховое от огня общество получило монопольное право на оказание страховых услуг и налоговые льготы вплоть до 1847 года.

Поскольку в центральных российских губерниях пожары были частым явлением – а именно они и попали под опеку Второго Российского страхового от огня общества – объемы выплат у новой компании оказались

намного больше, чем у первой. Тем не менее, начиная со второй половины XIX века, деятельность второго общества стала более стабильной, и в дальнейшем оно занимало прочные позиции в первой десятке акционерных страховых компаний дореволюционной России.

Страховое дело в России развивалось исключительно динамично – успехи двух первых акционерных страховых обществ

свидетельствовали о широких перспективах, открывающихся перед этим направлением. К тому же неумолимо приближалось время окончания монополии обоих обществ, что послужило причиной обращения генерала-адъютанта В.А. Перовского и петербургских купцов Ф. Классена и И. Плита к правительству с ходатайством об открытии еще одного общества страхования от огня.

Положительное решение по этому вопросу было принято довольно оперативно, чему в немалой степени способствовало личное участие брата одного из учредителей и, по совместительству, министра внутренних дел Л.А. Перовского.

Свидетельство + налог + пошлина

В январе 1846 года устав нового общества, получившего название «Саламандра», был утвержден Николаем I. Однако условия, на которых товариществу было разрешено осуществлять свою деятельность, были более жесткими, чем у его предшественников. Ему была вменена обязанность получения купеческого свидетельства по первой гильдии, а также уплаты налога в 75 копеек с каждой тысячи рублей застрахованного имущества, не считая ставшей традиционной для страховых обществ пошлины в 25 копеек. Владельцами паев компании «Саламандра» стало более 400 физических и юридических лиц. В дальнейшем число пайщиков стремительно увеличивалось. В коллекции Национального музея российского страхования, расположенного в центральном офисе Страхового общества



«Россия», находится один из образцов паев товарищества



«Саламандра» на 250 рублей, датированный 1910 годом.

Хвостатый символ

Отдельного внимания заслуживает избранная компанией символика. Классический символ страхования от огня – мифическая птица Феникс. Если верить древнеегипетской и античной мифологии, она, прожив несколько сот лет и предчувствуя приближение смерти, сжигала себя на костре, но возрождалась из пепла молодой. Изображение птицы Феникс традиционно использовалось многими одноименными страховыми компаниями Старого и Нового Света.

Однако есть в средневековых и античных представлениях и еще один «не горящий в огне» представитель животного мира – саламандра. Этот мифический образ, похожий на ящерицу, не может сгореть в огне. Напротив, он живет в стихии огня и символизирует его дух. Конечно, живая огненная саламандра из отряда хвостатых земноводных огня, как и все представители земной фауны, не выносит. Жители Карпат даже прозвали ее «дождевой ящерицей» за любовь к пасмурным дням и сумеркам. Об «огненном» духе саламандры свидетельствует разве что яркая боевая черно-желтая окраска, напоминающая всполохи огня, вырывающиеся из клубов густого дыма.

На полисах товарищества «Саламандра» эта ящерица

представала в своем другом, философском образе, нераздельно связанном с практикой алхимии. Особые метафизические свойства саламандры как нельзя лучше символизировали ту защищенность и гарантии, которые обретали клиенты страховых компаний, застраховавшие свое имущество от огня.

Огневою «специализацию» «Саламандры» подчеркивает и большое количество сохранившихся до нашего времени страховых досок товарищества. В коллекции Национального музея российского страхования Страхового общества «Россия» находится более десятка досок компании. Ранние доски товарищества отличались большей проработанностью деталей – объемное изображение саламандры на доске создает иллюзию того, что существо действительно живое. Более поздние доски товарищества «Саламандра» представляют собой упрощенный шрифтовой вариант, где изображение саламандры было редуцировано.

В ассортименте

По мере своего развития товарищество расширяло ассортимент страховых продуктов, о чем свидетельствуют многочисленные образцы печатной и наружной дореволюционной рекламы «Саламандры» в коллекции Национального музея российского страхования Страхового общества «Россия», а также полис страхования жизни 1911 года на 3 тысячи рублей, выданный на имя мастерового Ивана Матвеевича Домнина.

В экспозиции Национального музея российского страхования Страхового общества «Россия» также представлен экземпляр полиса страхования от огня имущества 1900 года вдовы коллежского секретаря Марии Евграфовны Кореаловой. По полису на 9000 рублей застрахованы принадлежащие вдове каменный флигель, деревянные службы и сарай.

Страховое товарищество «Саламандра» стало одной из самых крупных страховых



компаний дореволюционной России. Компания занималась страхованием от огня, позднее операциями транспортного страхования, страхования от несчастных случаев и жизни.

Когда мы учили Запад

Приход к власти большевиков, ставший роковым для большинства страховых компаний, не стал для «Саламандры» смертельным ударом. Дальновидная политика руководства компании позволила не только сохранить, но и преумножить финансовые активы компании. В начале 1918 года, еще до принятия декрета о национализации,

«Саламандра» успела перевести за границу основную часть своих финансовых средств.

В целях обеспечения безопасности бизнеса в течение 1918 года была создана сеть дочерних организаций «Саламандры» в Европе и Америке – в качестве уставных капиталов им была передана значительная часть финансовых средств российской компании. Зарегистрировав дочерние компании за рубежом, «Саламандра» спасла свои капиталы от правительства большевиков, тем самым обеспечив стабильное функционирование компании, привнеся лучшие принципы российского страхования на зарубежные рынки.



Ольга Аракелян

Цена спокойствия бюргера

Страхование является очень важной частью жизни жителей Германии. Основы прогрессивного социального законодательства заложил еще Отто фон Бисмарк. Он полагал, что большое количество бедных очень опасно для власти.



Тогда, в конце XIX века, были созданы три отрасли страхования, которые и теперь являются наиболее характерными для немецкого общества: в связи с болезнью и инвалидностью, по старости, в связи с несчастным случаем. Сегодня в Германии страховка – это не просто что-то, что не плохо бы иметь на всякий случай. Страхование обязательно для всех.

Так что же застраховано у среднестатистического жителя Германии?

Здоровье

85% жителей Германии имеют обязательную государственную медицинскую страховку. Но если человек зарабатывает более 3975 евро в месяц или является индивидуальным предпринимателем, он имеет право отказаться от государственной страховки и заключить договор с частной страховой компанией. Также возможно заключить договор с международной страховой компанией или сочетание второго и третьего вариантов. В результате реформы системы медицинского страхования 2007 года каждый человек, живущий в Германии, неважно – гражданин или работник, находящийся там по рабочей визе, должен быть к 2009 году застрахован, по крайней мере, на случай амбулаторного лечения или лечения в больнице. Таким образом, система медицинского страхования Германии считается одной из самых лучших в мире, так как покрывает практически

все возможные медицинские услуги.

Личная ответственность

Эта страховка действует тогда, когда застрахованный случайно причинил какой-то вред третьему лицу. Если у жителя Германии есть автомобиль, то эта страховка, аналогичная нашей автогражданке, является для него обязательной. Также застраховать свою ответственность обычно рекомендуют тем, кто снимает жилье, так как эта страховка покрывает не только ущерб, нанесенный лично застрахованным лицом, но и ущерб, причиненный членом его семьи или даже домашним любимцем.

Несчастный случай, инвалидность

Эта страховка выплачивается семье пострадавшего в случае смерти, но с ее помощью можно также оплатить каждый день нахождения в больнице или даже стоимость пластической операции. Страховая сумма выплачивается одновременно, и ее величина зависит от того, насколько серьезным является физическое состояние пострадавшего.

Дом

Эта страховка от таких ужасных происшествий, как пожар, потоп, кража, вандализм и стихийные бедствия. Строго говоря, государство не требует ее наличия, но настоятельно рекомендует. Некоторые владельцы сдаваемых квар-

тир требуют от арендаторов страхования арендуемого имущества. Держателям такой страховки советуют застраховать все ценности, находящиеся в доме, на их полную стоимость, рекомендуется также иметь список ценных вещей, мебели, аудио- и видеооборудования и антиквариата. В случае кражи, нужно будет доказать, что определенные вещи были украдены. Для этого пригодятся чеки, фотографии, гарантийные талоны и опись имущества.

Жизнь

Как ни странно, страхование жизни – не самый популярный вид страхования в Германии, так как система социального страхования там стабильная и надежная, особенно в случае, если что-то случилось с кормильцем семьи. Этот вид страхования заключается в том, что если застрахованное лицо умирает, его семье выплачивается определенная сумма. По сути, такое страхование является своеобразным способом сберечь деньги на черный день. Сумма может выплачиваться каждый год или одновременно по истечении определенного срока – обычно не менее 12 лет.

Старость

Иметь пенсионную страховку обязаны все наемные работники, включая учеников, и некоторые группы индивидуальных предпринимателей. На самом деле лично работнику ничего делать не приходится, чтобы платить взносы, – они автоматически

вычитаются из зарплаты. Обычно в Германии уходят на пенсию в 65 лет, но в некоторых случаях можно сделать это раньше или, напротив, работать дольше и начать получать пенсию позже. Даже если житель Германии решит провести свою старость в другой стране, он все равно будет получать часть пенсии.

В последние годы система пенсионного страхования в Германии подверглась серьезным испытаниям. Она была задумана так, что последующие поколения людей платили взносы на содержание поколения своих отцов и матерей. Однако проблема состоит в том, что население Германии катастрофически стареет вследствие снижения рождаемости. Высокий процент безработных также вносит свою лепту. Экономисты призывают правительство пустить в страну больше эмигрантов, чтобы увеличить количество рабочих, которые могут платить пенсионные взносы. Жителей Германии также поощряют заботиться о дополнительной частной пенсии, чтобы уравновесить свой потенциально низкий доход, когда они сами достигнут пенсионного возраста.

В Германии существуют и многие другие виды страхования. Чтобы рассказать обо всех, пожалуй, понадобится еще не одна такая статья. Национальные черты немецкого характера таковы, что подталкивают жителей Германии делать свою жизнь как можно более предсказуемой и безопасной. Может, и нам стоит у них кое-чему поучиться?



«Страховой случай» поздравляет участников страхового рынка, И НЕ ТОЛЬКО ИХ, С НОВЫМ ГОДОМ И РОЖДЕСТВОМ!



Редакция благодарит всех, кто принял деятельное участие в работе над изданием в 2007 году: руководителя Инспекции страхового надзора по СЗФО Кирилла Михалевского – председателя Редакционного совета нашего журнала; президента Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада, заместителя председателя Редакционного совета Андрея Сумбарова; членов Редакционного совета: директора Санкт-Петербургского филиала Московской страховой компании Радия Негодина, генерального директора Страхового общества «ЭРГО-Русь» Александра Мая, заведующую кафедрой страхования экономического факультета СПб ГУ Галину Чернову, заместителя генерального директора ОСАО «Россия» Татьяну Шувалову, заместителя руководителя Северо-Западного филиала группы компаний «АРКАН» Константина Харина, заведующую кафедрой страхования СПб ГУЭФ Светлану Янову, а также всех сотрудников возглавляемых ими коллективов.

Отдельные слова благодарности хочется сказать партнерам издания и их топ-менеджерам лично: директору Санкт-Петербургского филиала страховой компании «Арбат» Николаю Кожину; генеральному директору компаний группы «АСК» Льву Панеяху; генеральному директору Восточной перестраховочной компании Ольге Сигалович;

генеральному директору информационного агентства «Информер» Михаилу Сотникову; президенту ассистанской компании «ЛАТ» Игорю Голубеву; директору филиала страховой компании «МАКС-М» в Санкт-Петербурге Наталии Григорьян; директору Санкт-Петербургского филиала страховой компании «МегаРусс-Д» Сергею Кузьмину; руководителю АМИ «МИРЖ» Марине Маяковой; коммерческому директору дистрибьютора прессы «Новая пресса» Татьяне Бояриновой; президенту группы компаний «ОЛИМП 2000» Константину Поликарпову; генеральному директору СК «Протектум мобиле» Игорю Алдабаеву; директору петербургского филиала СК «РК-Гарант» Евгению Константинову; директору филиала страхового общества «Россия» Галине Максимовой; генеральному директору СК «Русский мир» Павлу Зубрилин; генеральному директору Северо-Западной страховой компании Вадиму Медвинскому; генеральному директору страхового коммуникационного агентства Shadursky promotion Егору Шадурскому;

президенту страховой группы «Шексна» Анатолию Соколову; экс-руководителю Страхового общества «ЭРГО-Русь» Зигмару Крюгеру; экс-директору Санкт-Петербургского филиала государственной страховой компании «Югория» Сергею Огорельцеву.

Также хотелось бы поздравить всех, кто в течение всего года был с нами, помогая в нашей работе: Елену Конькову и Ольгу Иванову («АРКАН»), Татьяну Долинину и Ирину Маряхину (АСК), Ольгу Герасимову (ВПК РЕ), Татьяну Федорову и Ларису Королеву (ИВЭСЭП), Анастасию Калинину («Информер»), Светлану Проглядову, Сергея Соловьева и Алену Кондратьеву («ЛАТ»), Инну Бардакову («МАКС-М»), Елену Лысенко («МегаРусс-Д»), Евгению Баринову, Анжелику Воробьеву и Екатерину Руран (МСК), Ирину Касаеву («Протектум мобиле»), Андрея Коженкова, Софью Терехову и Марию Соколову («Россия»), Евгения Гуревича и Марину Богданову («Русский мир»), Екатерину Медвинскую и Татьяну Рябову (СЗСК), Аллу Александрову (Shadursky promotion), Евгению Макачеву и Елену Сергееву («Шексна»), Екатерину Коренкову и Ольгу Карпушину («Эксперт РА»), Гузель Шарипову и Светлану Гридковец («Югория»), Наталью Брагилевскую и Марию Кривых («ЭРГО-Русь»), Алексея Антонова и Татьяну Михайловскую («Деловой Петербург»), Виолетту Вознесенскую и Кирилла Дружинина.



Девелопмент + Размтарские услуги
жанаа, коммерческая
недвижимость ² x
Профессионализм и комплексный подход = Олимп 2000

Ваша квартира + Ваш дом, ³ +
Подготовка и оформление документов, регистрация и новый кредит = Новая квартира

Оценки недвижимости + Согласование проектов ²
НЕДВИЖИМОСТЬ ИНВЕСТИЦИИ СТРОИТЕЛЬСТВО
Планирование развития и использования объекта ³ = Ваш стабильный доход

Маркетинговые исследования x (Инвестирование проектов) ³ +
Оснащение инженерными сетями + Возведение коттеджных поселков ² = Гарантированное качество жизни

[Объект]ивные решения