

страховой случай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Санкт-Петербург
2007

номер 7 (17)

Самое-самое дорогое...

Начиная свой нелегкий путь, отечественный страховой бизнес вряд ли рассчитывал, что привлечет серьезное внимание множества криминальных структур и просто...



Куда экспресс...

Трагедия – всегда трагедия, даже если обошлось без человеческих жертв. Утраченные здоровье, нервы, имущество, время очень трудно восстановить



Прощаясь с летом

Закат лета – это не только предчувствие золотой меланхолии, сезона дождей и депрессии. Это, позвольте напомнить, начало бархатного сезона



Самое, самое дорогое

Имея строгое расписание, мы не можем жить спокойно, без уверенности в безопасности и благополучии наших близких, за которых мы несем ответственность



Фильм, фильм, фильм!

Скольким рискам подвержен сложный процесс создания картины и какие случайности могут подчас поставить под угрозу появление нового фильма?



случай	
Куда экспресс...	3
IT	
IT и страховой учет	5
рынок	
Она единственная	10
безопасность	
New generation	13
агро	
Зерна от плевел	15
инструкция	
Прощаясь с летом	19
туризм	
Спи спокойно, товарищ турист...	24
копилка	
Нет «жизни» жизни	30
Самое, самое дорогое	32
грузы	
Приключения контейнера. Эпизод 6	36
экзотика	
Фильм, фильм, фильм	38



Партнеры издания



МОСКОВСКАЯ
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ



ШЕРСНА



ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ



СТРАХОВАЯ ГРУППА
АСК
АСК-Петербург АСК-Мск



Сам - Петербург



СТРАХОВОЙ И
ИНФОРМАЦИОННО-
АНАЛИТИЧЕСКИЙ
ЦЕНТР



Shadursky
promotion

Редакционный совет



Председатель Кирилл Михалевский

и. о. руководителя Инспекции
страхового надзора по СЗФО



Заместитель председателя Андрей Сумбаров

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



Радий Негодин

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



Зигмар Крюгер

Генеральный директор
ЗАСО «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

страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Учредитель и издатель:
ООО «Медиаиндекс»

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

Реклама:
reklama@mediaindex.ru

Специальный корреспондент:
Владимир Михайлов

Логотип:
Дмитрий Зятиков

Рисунок на обложке:
Владимир Шкредов

**Оригинал-макет
и верстка:**
Владимир Шкредов

Адрес редакции:
ул. Розенштейна, 19,
лит. А, тел. 973-4790, 336-4349

Фото:
Александр Силкин, Константин
Байков, Денис Горулев, Юрий
Михайленко

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

Подписано в печать:
16.07.2007, 14.00

Интернет-версия:
www.sluchay.ru

Распространяется по целевой
рассылке и редакционной
подписке

Издание выходит раз в месяц

При перепечатке материалов
ссылка на «Страховой случай»
обязательна

Ответственность за содержание
рекламных объявлений несет
рекламодатель

Все рекламируемые товары
и услуги сертифицированы

Материалы, помеченные ©,
публикуются на правах рекламы

Редакция может не разделять
мнение автора

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

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

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





Куда экспресс...

Трагедия – всегда трагедия, даже если обошлось без человеческих жертв. Утраченные здоровье, нервы, имущество, время очень трудно восстановить.

Но невосполнима только человеческая жизнь, все остальное можно компенсировать деньгами.

Бомба для поезда

Около 22 часов 13 августа на перегоне Бурга-Малая Вишера Октябрьской железной дороги произошло крушение поезда № 116 «Невский экспресс» - сошли с рельсов электровоз и 12 вагонов. Пассажирский состав следовал из Москвы в Санкт-Петербург, на поезд был продан 231 билет.

В результате катастрофы пострадали 60 человек. В медучреждениях находились 30 пострадавших, состояние двоих квалифицировалось как критическое. Причиной крушения экспресса стало самодельное взрывное устройство. По факту

подрыва поезда Генпрокуратурой РФ возбуждено уголовное дело по статье «терроризм». Известно, что силовые структуры располагают данными о двух подозреваемых. А пока правоохранительные органы ведут поиск виновных, бросив лучшие кадры на расследование преступления, компания «Российские железные дороги» подсчитывает убытки.

«РЖД» подсчитывает убытки

То, что убытки внушительны, кажется очевидным даже стороннему наблюдателю. В результате взрыва вышел из

Курский соловей

Поезд с романтичным названием «Курский соловей», на котором в ночь с 13-го на 14-е августа ехал автор этих строк, вдруг останавливается в Подмосковье, после чего направляется не в сторону Твери, как положено, а в сторону Ярославля. В вагонах есть проводники, у поезда имеется бригадир, но они почему-то ничего по этому поводу не объясняют. Есть и поездное радио, которое гоняет шлягеры, при этом храня полное молчание насчет причин изменения маршрута. Информацию о том, что в районе Малой Вишеры взорваны рельсы, пассажиры получают по мобильным телефонам (слава «Мегафону» и МТС!), после чего задают резонный вопрос: каким маршрутом мы движемся и когда приедем?! Увы, и здесь ничего вразумительного, то есть, информационное обеспечение в ходе данной «неприятной ситуации» было из рук вон плохим. Вначале говорили о четырехчасовом опоздании, потом о семичасовом, и лишь к середине дня (в городе Вологде) стало ясно, что опоздаем мы не меньше, чем на половину суток. После

этого в коридоре стали возникать проводницы с мешками из-под белья, в которых хранились «сухпайки» на случай такого вот форс-мажора. Это несколько воодушевило пассажиров, которые явно не рассчитывали на столь длительный вояж и потому снеди в дорогу взяли умеренно. Но воодушевление быстро кончилось: предлагались сухарики «Три корочки», от которых возникала изжога, сухие макароны «Роллтон» в пакетиках, а также минеральная вода с газом, которую дети, к примеру, пить отказывались. Содержимое «сухпайка», опять же, варьировалось: одному сухарики доставались, другому – нет, в одном пакете макароны имелись, в другом – отсутствовали.

В конце концов «Курский соловей» долетел таки до места назначения – в два часа ночи вместо часа дня. С голоду никто не умер, информацию тоже получили в полном объеме, но неприятный осадок, конечно, остался.

Владимир Михайлов

стройка состав – электровоз и 12 вагонов, разрушено около километра железнодорожного полотна.

Более 20 поездов вышли из графика. Позже составы вывели из зоны крушения окружными путями. В пункты назначения поезда прибыли с большим опозданием. Сбой в графике движения заставил транзитных пассажиров сдать купленные билеты. В железнодорожных кассах людям возвращали стоимость проездных документов.

«Назвать сумму ущерба от взрыва сейчас чрезвычайно затруднительно. Но составить впечатление о ее величине можно по такому факту – стоимость одного вагона приближается к миллиону долларов», – сообщила «Страховому случаю» руководитель пресс-службы ОАО «РЖД»

«ЖАСО» по полисам обязательного страхования, а также на основании полисов добровольного страхования, которые предлагаются пассажирам при покупке билетов.

А как же люди?

Сразу после катастрофы издание «РосБизнесКонсалтинг» сообщало, что выплаты пострадавшим в результате крушения поезда производиться не будут – происшествие квалифицировано как теракт, а в таком случае страховые выплаты, как правило, не предусмотрены. Уклонился от ответа на вопрос о выплате компенсаций и министр транспорта Игорь Левитин. «Решать вопрос о компенсации пострадавшим будет ОАО «РЖД». Но сначала надо точно разобраться в

тем, кто располагает медицинским заключением о наличии телесных повреждений. Пострадавших в официальном списке МЧС, опубликованном на интернет-сайте ведомства, всего 26 человек. Среди них – 10 петербуржцев и 2 жителя Ленобласти.

Пострадавшим будет произведена страховая выплата в размере до 12 тысяч рублей, в зависимости от тяжести травм. Это компенсации в рамках обязательного страхования пассажиров, установленного указом президента России «Об обязательном личном страховании пассажиров». Все пассажиры в поездах дальнего следования автоматически застрахованы на период поездки – в стоимость билета входит страховой взнос в размере 2, рубля 30 копеек.

Более значительная сумма компенсации предусмотрена для тех, кто оформил добровольный страховой полис ОАО «ЖАСО» стоимостью 50 рублей. По сообщению пресс-службы страховщика, в этом случае выплата может составить до 250 тысяч рублей – в зависимости от тяжести повреждений, а также оплату расходов на лечение, включая медикаменты. Как сообщает пресс-служба, из тех, кто следовал поездом № 116, по предварительной информации, 24 человека имеют полисы добровольного страхования. Уже 8 человек заявили о своих требованиях. В отношении имущества пассажиров, утраченного в крушении, никаких страховых выплат не предусмотрено, если только кто-либо из пассажиров не застраховал его самостоятельно.

Страхованием от несчастного случая осуществляет также компания «Конда» – ее полисы продаются в коммерческих кассах. Но получить информацию, есть ли среди пострадавших пассажиров «Невского экспресса» клиенты компании, не удалось – компания отказала в предоставлении информации, сославшись на отсутствие санкции руководства.

пассажиры «Невского экспресса», пострадавшие при крушении поезда, получают компенсации – до 12 тысяч рублей на основании полисов обязательного страхования, и до 250 тысяч рублей – по полисам добровольного страхования, предлагаемым при покупке билетов

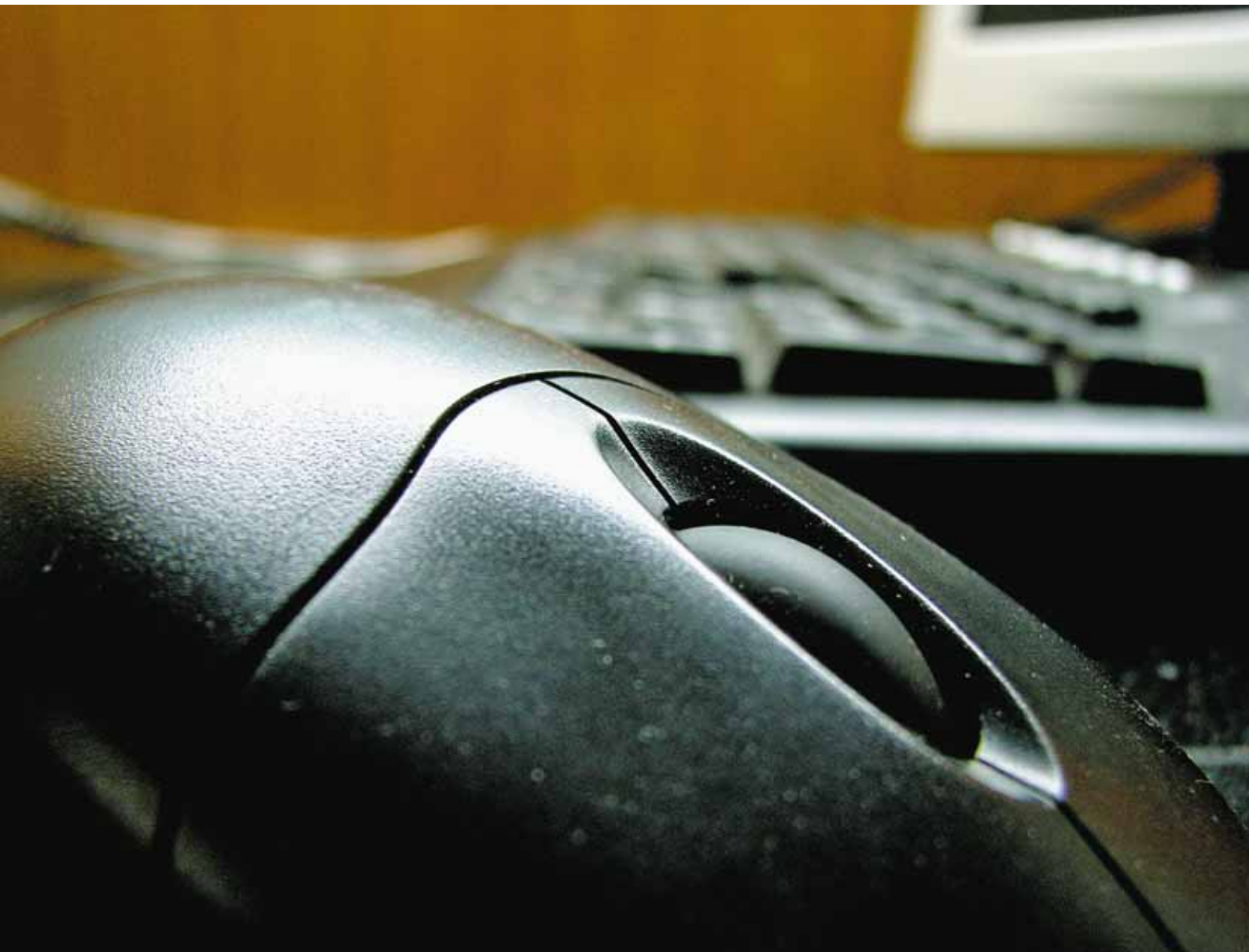
Наталья Акафьева. Имущество компании-перевозчика застраховано, но, по словам Акафьевой, сумма страховки едва ли покрывает весь объем убытков.

В «Страховом обществе «ЖАСО» застрахована только часть пострадавшего имущества – электровоз и 7 вагонов. Всю остальную сумму ущерба «Российские железные дороги» будут покрывать из собственных средств. Компенсацию пассажирам «Невского экспресса», пережившим крушение, ОАО «РЖД» выплачивать не планирует. Выступая в эфире одного из российских телеканалов, президент «Российских железных дорог» Владимир Якунин обосновал это решение тем, что вины компании в случившемся нет. Компенсации пострадавшим будет выплачивать общество

причинах происшествия и выслушать окончательные выводы работающих на месте экспертов», цитировала министра «Российская газета». Это обстоятельство не показалось странным. «Как правило, страховые компании стараются избежать наступления ответственности в результате теракта и не включают эти риски в договор», – прокомментировал ситуацию президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Андрей Сумбаров.

Однако к вечеру того же дня пресс-служба «Страхового общества «ЖАСО» распространила сообщение о решении, принятом относительно выплат – теракт признается страховым случаем. Выплаты предусмотрены не всем пассажирам поезда № 116, а только пострадавшим





Амра Кварандзия, Надежда Андреева, Михаил Казыльский

IT и страховой учет

Продолжение. Начало в №6 (16).

Для организации учета и получения аналитической и статистической отчетности необходимы квалифицированные специалисты:

- программисты;
- аналитики;
- инспекторы по первичным документам и операторы учета;
- инспекторы и операторы документооборота;
- архивариусы (инспекторы архива).

Каждый из этих специалистов несет свою профессиональную нагрузку, но с учетом производственных условий и специфики работы организации функции

этих специалистов могут объединяться или дробиться на более узкие специализации.

Инспектор

Функции инспекторов состоят в приеме бланков и первичных документов, их анализе, передаче на хранение и архивации. То есть инспектор обязан проверить комплектность полученных первичных документов и выявить любые ошибки, допущенные при заключении договора и оформлении первичных документов. Таким образом, должность инспектора весьма ответственна. Функция оператора состоит в электрон-

ной обработке поступивших документов, то есть только в переносе информации с бумажного носителя в записи информационной системы. Таким образом, с сотрудника на должности оператором ПК можно спросить только за точность переноса информации и ничего более. В то же время наибольшее число ошибок выявляется именно при электронной обработке первичных документов. Исходя из этого, наиболее рациональным является объединение функций инспектора определенной специализации и оператора ЭВМ в лице одного специалиста,

в обязанности которого входят все эти функции:

- инспектор документооборота – розничный оборот и учет бланков, прием документов от подотчетных лиц, проверка правильности оформления сопроводительных и комплектности первичных документов, регистрация поступления документов, передача поступивших и зарегистрированных документов инспекторам учета;
- инспектор учета – анализ первичных документов, выявление дефектов, электронная обработка первичных



документов и передача их на хранение;

- инспектор архива – получение от сотрудников первичных документов на хранение, получение новых партий бланков, оптовый учет бланков, выдача бланков в розничный оборот, выдача документов из архива в соответствии с правилами документооборота, регистрация архивации, выдачи и возврата документов.

Аналитик

Функции аналитика состоят в проверке корректности учетных данных, формировании аналитических и статистических отчетов и предоставлении их руководству и специалистам компании, надзорным и контролирующим органам, разработке алгоритмов формирования отчетных приложений информационной системы и постановке задач программистам.

Программист

Функции программистов части обслуживания системы состоят в поддержке пользователей, предоставлении и распределении доступа к ресурсам и программной поддержке системы, осуществлении пакетных информационных операций и программном анализе данных.

В зависимости от оборотов компании и специфики документооборота функции всех перечисленных специалистов

могут и должны быть сокращены или расширены, разделены или консолидированы в различных сочетаниях.

Наличие программистов, обслуживающих информационную систему, в штате организации не является совершенно обязательным. Эти функции могут осуществляться по договору со

специализированной фирмой или по гражданско-правовому договору со специалистом. В настоящее время многие компании организуют этот процесс на основе, так называемых, IT-хостинга и IT-аутсорсинга: заключается договор на обслуживание информационной системы и компьютерного парка в том или ином объеме с IT-фирмой, имеющей хорошие техническое оснащение и кадровые ресурсы. Фирма либо обслуживает систему на сервере заказчика, либо размещает систему на своем сервере, обеспечивает ее администрирование, предоставление доступов пользователям заказчика в определенном режиме, техническую и программную поддержку, гарантирует и обеспечивает полную информационную безопасность и конфиденци-

альность информации или обеспечивает оказание этих услуг в различных сочетаниях в соответствии с потребностями заказчика. С учетом того, что техническое, программное и кадровое обеспечение информационной системы – удовольствие не из дешевых, такое решение вопроса наиболее рационально, так как такое обеспечение значительно более квалифицированно и эффективно, а стоимость его на порядки ниже стоимости такого же обслуживания собственными силами организации.

IT-сложность

В отношении IT-специалистов особенно сложны кадровые вопросы. Оговоримся сразу, что IT-специалистом мы будем считать представителей всех специальностей, обеспечивающих автоматизацию учета: это и программисты предметной области, и системные адми-

встречаются так же редко, как золотые самородки: спрос превышает предложение более чем на 10%, и все прогнозы говорят только об увеличении дефицита. Работу ищут либо студенты и начинающие, либо имеющие проблемы, (например, вредные привычки). Это значит, вам придется «перекупить» специалиста втридорога, либо выбрать лучшее из худшего.

Предположим, вам повезло, и вы нашли хороших специалистов. Вам придется столкнуться с проблемами выстраивания отношений с ними. Иногда важнее не то, каковы IT-специалисты, а как компания сумеет выстроить с ними отношения. Глубоко заблуждаются руководители, которые уверены, что с IT-специалистом удастся построить отношения на общеизвестном принципе «я – начальник, ты – дурак, я прикажу – ты сделаешь». IT-специалисты – личности, как правило, сложные.

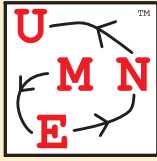
IT-специалист реально стоит столько же, сколько топ-менеджер, а то и больше, и за смешные деньги работать не будет.

нистраторы, и специалисты по информационной аналитике, и инспекторы различных специализаций.

Как правило, руководитель страховой компании желает найти хорошего IT-специалиста за смешные деньги, так как, в отличие от руководителя IT-фирмы, для него учет и автоматизация – часть накладных расходов. В этом месте его подстерегают серьезные опасности и разочарования. Квалифицированный IT-специалист реально стоит столько же, сколько топ-менеджер, а то и больше, и за смешные деньги работать не будет. Ни 10, ни 20 таких специалистов без надлежащей квалификации никогда, и ни при каких обстоятельствах не заменят одного хорошего. Квалифицированные IT-профессионалы на свободном рынке труда, а тем более, среди безработных

Первая проблема, которая возникнет – попробуйте понять, что приказать, а нечетко сформулировав свои требования вы никогда не получите желаемого результата.

Одна дама мечтала о красивой жизни. Однажды к ней явился волшебник и спросил: «Я выполню любое твоё желание. Скажи, чего ты хочешь?». «Я хочу, чтобы здесь стоял чемодан, в котором лежит \$100 000», не задумываясь, ответила дама. Волшебник исчез. Через несколько минут раздался звонок в дверь, зашел родственник дамы и сказал: «Слушай, я срочно уезжаю, а мне непременно надо рассчитаться с клиентом. Он заедет к тебе, передай ему это. Здесь \$100 000.» И поставил на то самое место чемодан.



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-шалопая, установившего на свой компьютер нелицензионную программу, компьютеры вашей организации все же будут изъяты на экспертизу, то это не грозит остановкой бизнеса. Данные хранятся на удаленном сервере, а работать с ними можно и из интернет-кафе.

Еще не уверены?

Читайте подробности.

О системе управления базами данных (СУБД) MENU

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

СТРАХОВОЙ ИААС
ИНФОРМАЦИОННО
АНАЛИТИЧЕСКИЙ
ЦЕНТР
некоммерческое партнерство
содействия страховому делу

тел. (812) 336-4349
e-mail: mail@iac.ru



Работодатель хочет от IT-специалиста разработки различных информационных политик: политики безопасности, политики использования информационных ресурсов, и т.д..., но, к сожалению, у большинства IT-специалистов есть общая беда: неумение разрабатывать эти политики и доступно излагать их ни устно, ни на бумаге.

Любой руководитель привик, что хорошая работа его подчиненных должна быть ему видна. Но с IT-инфраструктурой все совершенно иначе. Ее деятельность, как хорошую домохозяйку, не замечаешь, пока все в порядке: свежая рубашка, горячий обед, порядок в доме, ухоженные дети – все это само собой, всегда было, есть и будет, иначе и быть не может. Так же и стабильно функционирующая IT-инфраструктура: ее никто

не замечает, если нет проблем и никто не задумывается о том, какой колоссальный за этим стоит труд. Замечают ее существование только тогда, когда возникают проблемы: жена-домохозяйка-домоправительница уехала в отпуск: в системе возник сбой. И все летит кувырком. Подавляющее большинство IT-специалистов в силу специфических для этой категории людей качеств характера, высокой квалификации и понимания того, что знают и умеют то, что неведомо и недоступно не только рядовым сотрудникам, но и руководству компании, имеют очень высокую самооценку. Они психологически не готовы к такой нудной, рутинной, незаметной и не сопровождаемой ни отношением, какого они заслуживают, ни признанием их заслуг. В результате, как

правило, они окружают себя ореолом загадочности и неприступности и вступают в борьбу за власть, которая заканчивается либо победой IT-специалиста, либо возвращением к кадровой проблеме и все повторяется сначала. В любом случае при общении вас не будет оставлять ощущение, что вы говорите с ними на разных языках.

В IT-фирме этих проблем не существует, так как они компенсируются всеобщей IT-грамотностью сотрудников и руководителей и отсутствием перечисленных выше проблем, а еще тем, что для них это – не накладные расходы, а самый что ни на есть производственный процесс.

Предположим, вы наняли на смешную зарплату молодого неопытного специалиста, но он полон сил, энтузиазма, полон жажды учиться и желанием работать, много читает, все впитывает, как губка, и готов свернуть горы. Вроде бы все здорово. В этом случае вас ожидает еще одна опасность. Можете быть уверены: он достаточно быстро научится и станет полезным и приобретет все качества необходимого вам специалиста. Но не стоит забывать о том, что ваши затраты на этого специалиста состоят не только в его зарплате. Процесс обучения, использование техники, офисные расходы, и так далее – это тоже значительные расходы, а отдача от этого специалиста в период обучения невелика. В то же время, по мере накопления знаний и опыта повышается и самооценка специалиста. Он общается с коллегами, заглядывает в зарплатный калькулятор в интернете, оценивает свои возможности и начинает понимать, что стоит намного больше. В то же время, страхового учета – одна из сложнейших, если не самая сложная из предметных областей. И ваш специалист, набравшись за ваш счет знаний и опыта, с проблемами любой

другой предметной области справится легко, хотя бы потому, что логика учета, в общих чертах, везде одинакова, но в других предметных областях она проще. Да и страховщиков, испытывающих дефицит IT-специалистов хватает. Даже если вы через некоторое время увеличите его жалование, это не удовлетворит его амбиций, потому что работодатели по разным причинам редко идут на резкое повышение зарплаты. А как уже было сказано – на рынке труда IT-специалист спрос значительно превышает предложение. В результате вы становитесь кузницей кадров для своих конкурентов. Вопрос даже не состоит в том, перекупят вашего специалиста, или нет. Вопрос в том, сколько ваших специалистов перекупят, как скоро, за какие деньги, и чего вам будет стоить его замена. Большинство работодателей скажут на это – незаменимых нет. Да, незаменимых, конечно нет. Конечно, есть специалисты, ухода которых и не заметят, но есть и такие, уход которых будет аукаться долго, если не всегда и будет стоить очень дорого и в материальном, и в моральном, и в практическом отношении. Специалисты, которых нельзя перекупить, практически нет. У каждого существует порог перекупаемости, и этот порог далеко не всегда чисто меркантильный. Кроме материального аспекта большую роль играют производственный микроклимат, менталитет коллектива, отношение руководства к специалисту, его взаимоотношения с ближайшими коллегами и в коллективе в целом, комфортные условия труда, привычки, стабильность его положения и многое другое. Если специалист чувствует себя в вашей фирме достаточно комфортно, не факт, что его смогут перекупить и за двойную зарплату. Если ваших специалистов перекупают за тройную и более зарплату и солидный соцпакет, тут уж ничего не поделаешь: рыба ищет, где глубже. Но если у вас перекупают специалистов за

10-20% повышение зарплаты, стоит крепко задуматься над своей кадровой политикой.

Семь к одному

Численность и состав сотрудников подразделений, обеспечивающих учетный цикл, может значительно различаться в зависимости от схемы и порядка организации учета. Она, в основном, определяется количеством договоров, составляющих портфель стра-

его ранга в подчинении было пятеро, и никто не имел права приказывать подчиненному ни своего, ни нижестоящего подчиненного. Чем выше сидит начальник, тем меньше он имеет представление о конкретной сиюминутной производственной ситуации, да и не должен он о ней знать: у него есть более глобальные и важные проблемы. Его должны интересовать конкретный результат, глобальные решения и

средства, в связи с чем предел управляемости несколько увеличился. Но и в наше время оптимальное число управляемых единиц равно 7, а максимальное – 10. Ведь не случайно наше государство разделено на 7 федеральных округов. Поэтому для обеспечения эффективного управления структуру учетных подразделений, равно как и любую другую производственную структуру, в том числе структуру региональных сетей

подготовки рабочего места, работы с документами и на другие работы, не связанные непосредственно с работой над записями базы данных). Средняя продолжительность работы с записью, обеспечивающая ее корректность, составляет 10 минут. 1 договор страхования в течение своего жизненного цикла в среднем влечет за собой 10 учетных записей. Некоторые намного больше, какие-то немного меньше (минимум, который обеспечивает для страховщика полноту информации, составляет 5 записей). Исходя из приведенных цифр, максимальная нагрузка на 1 сотрудника, задействованного в учетном цикле, обеспечивающая полноту и достоверность информации страховщика, составляет 700 договоров в месяц. При этом на 7 записей страхового учета приходится 1 запись бухгалтерского учета по договорам страхования. Исходя из этого, и следует формировать штаты подразделений, обеспечивающих учетный цикл, конечно, не забывая о том, что бухгалтерский учет кроме операций по договорам страхования учитывает еще множество операций, которые не являются предметом нашего сегодняшнего рассмотрения.

оптимальное число управляемых человеком единиц равно 7, а максимальное – 10. Ведь не случайно наше государство разделено на 7 федеральных округов

ховщика, структурой портфеля и технологией учета, диктуемых архитектурой информационной системы, используемой страховщиком. Значительные коррективы в численность специалистов, необходимых для осуществления учета и формирования статистики и аналитики вносят сложившиеся в организации обычаи документооборота и технологии, диктуемые архитектурой используемых для учета программных средств. Большое значение в обеспечении эффективности работы учетных подразделений имеет его структура и схема управления.

В фильме «Москва слезам не верит» Катерина говорит своей подруге, что когда научишься организовывать троих, дальше количество не имеет значения. С этим можно согласиться, с оговоркой, что если правильно организовать управление. Как известно, одной из самых эффективных армий в мировой истории была армия Наполеона Бонапарта. Один из основных секретов эффективности этой армии состоял в ее абсолютной управляемости. А управление строилось по иерархической схеме «5» и принципе «вассал моего вассала не мой вассал». Это означает, что у каждого военачальника, независимо от

перспективы. Вмешавшись в эту ситуацию, которой должны управлять конкретные специалисты, большой начальник в лучшем случае никак не повлияет на ситуацию, а, скорее всего, навредит. И если для какого-то другого производственного процесса это может вызвать некоторые негативные последствия, то для учета и документооборота это может вызвать фатальные последствия. Со времен Наполеона многое изменилось, появились мощные коммуникационные

целесообразно строить исходя из иерархической подчиненности не более 10 единиц на любой ступени карьерной лестницы, четко определяя полномочия, обязанности и ответственность каждого сотрудника.

При рационально организованном учете, исходя из того, что сотрудник, участвующий в учетном цикле, имеет в течение рабочей смены имеет 300 минут активной работы с записями базы данных (с учетом технологических перерывов, времени, необходимого для



Она, единственная

По данным статистики, с проблемой выбора страховой компании столкнулся каждый 5-й россиянин, так как примерно 20 % наших соотечественников, имея автомобиль, вынуждены ежегодно приобретать полис ОСАГО. Также активно раскупаются полисы КАСКО, добровольного медицинского страхования (ДМС), страхования квартиры и другого имущества. Набирает обороты страхование жизни. Многие россияне начали понимать, что страхование – это надежная защита финансовых интересов и вложение в обеспеченное будущее. И поиск надежной компании, за которой ты чувствуешь себя, как за каменной стеной, – проблема весьма важная и актуальная.

Согласно проведенным опросам, большинство страхователей при выборе страховой компании доверяют советам друзей. Есть раскрученные бренды, куда потребители приходят, основываясь лишь на каких-то пиар-акциях, рекламе; их всего лишь 16 %. Порядка 40 % пришли в страховую компанию, основываясь на советах своих друзей и знакомых либо по личному опыту.

Что говорят

Первые отклики знакомых, к которым мы прислушиваемся, касаются скорости и полноты выплаты страхового возмещения.

Юлия Николаева, заместитель директора СК «Селена», приводит конкретный пример проволочек с выплатами: «Если вы обращаетесь в филиал, а не в головной офис, то, зачастую, бывает так, что можно потерять время при получении выплаты. Причина – то, что квоты филиала не позволяют единолично директору филиала принять решение об осуществлении страховой выплаты, и приходится согласовывать этот вопрос с головным офисом.

Беда крупных компаний это отсутствие гибкости при подходе к каждому клиенту. С крупным корпоративным клиентом договор может со-

гласовываться и заключаться в течение нескольких месяцев. А небольшая страховая сумма



Юлия Николаева
заместитель директора
СК «Селена»

подпадает под стандартные страховые договоры, которые очень тяжело изменить».

По этому поводу Евгений

Гуревич, представитель Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада, сказал: «Можно согласиться с тем определением, что большие страховщики это поточные страховые компании, в которых индивидуальный подход каждому человеку вряд ли может быть обеспечен. И перламутровые пуговицы к страховому продукту вряд ли будут пришивать – потому что есть большой поток.

Однако при наличии потока в больших страховых компаниях часто существуют довольно прозрачные условия страхования. В такой страховой компании вам будет обеспечен должный уровень сервиса, который эта страховая компания для себя приняла. И это нормально».

Читая балансы

В отношении оценки самим потребителем уставного капитала или баланса страховой компании



Евгений Гуревич
представитель
СС СПб и СЗ

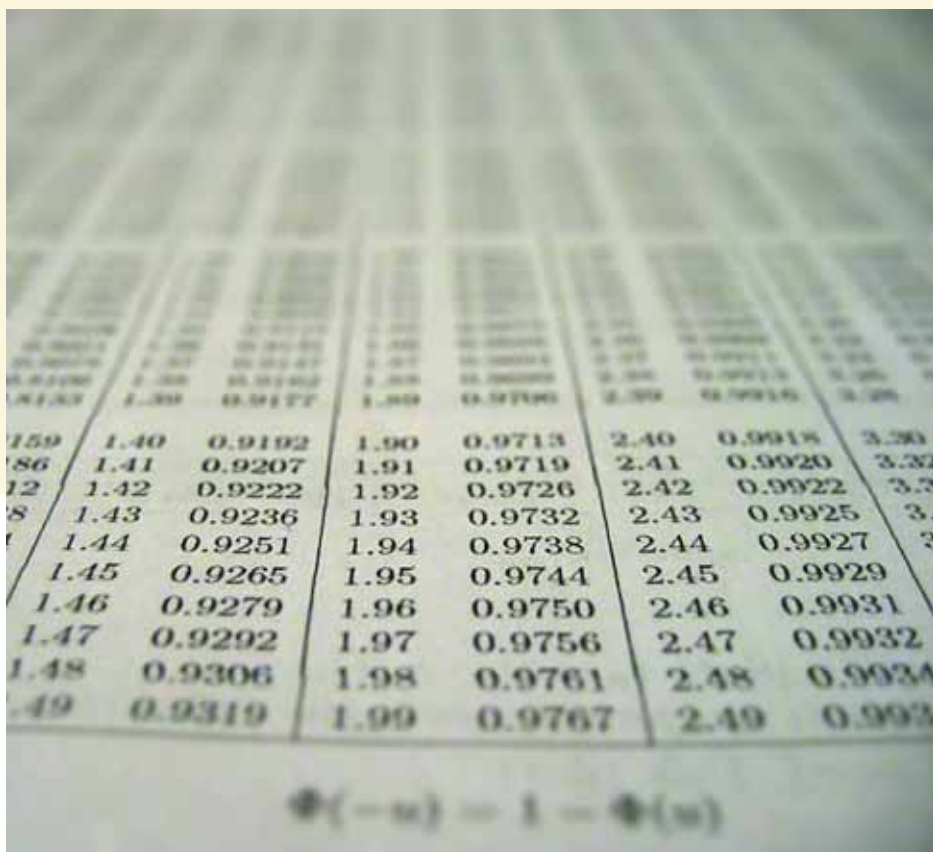
не следует предаваться иллюзиям. Для большинства физических лиц это просто китайская грамота. Для рядового потребителя показателем финансовой стабиль-





Павел Саввин

руководитель юридического отдела
Первой страховой компании



ности компании, скорее, будет служить именно сама выплата по итогам страхового случая.

Что касается невысоких тарифов, то Евгений Гуревич предупреждает: «Хочется предостеречь от погони за низкими тарифами. Все мы знаем, что бесплатный сыр бывает только в мышеловке. Если есть средние устоявшиеся тарифы на рынке, то низкий тариф говорит об одном: что, либо компания жестко ограничивает условия выплат (что на момент заключения договора страхования, как правило, клиент оценить не может), либо компания ведет какую-то демпинговую политику.

Да, это не распространяется, наверное, на спецпредложения компаний в рамках больших рекламных кампаний. Но это спецпрограммы, под которые разрабатываются спецтарифы.

В остальном же, если мы говорим о самом популярном на сегодняшний день виде страхования – автокаско – то погоня за низким тарифом приводит на выходе к проблемам

с выплатами. Поэтому полезно в таком случае позвонить в несколько страховых компаний. Когда покупаете страховой полис, посмотрите, какие там условия и выбирайте из условий договора. Может быть, услуга

сбы у страхователей, высказался Павел Саввин, руководитель юридического отдела Первой страховой компании: «На западе более половины граждан имеют какое-либо отношение к страховой компании: у них

Николаева, привела в пример английскую компанию «Ллойд», которая в отличие от множества других, в том числе и крупных страховых компаний, полностью возместила финансовые потери жителям Сан-Франциско в 1906

самой надежной гарантией верности страховой компании своим обязательствам является тот договор, который был до его подписания внимательно изучен клиентом

немного более дорогая, зато принципиально более качественная».

Как платят

Среди других осязаемых критериев финансового благополучия страховой компании для клиента является наличие у компании в городе отдельного большого центра выплат, куда можно прийти и получить консультацию и финансовое возмещение.

По качеству обслуживания клиентов в крупных страховых компаниях, зарекомендовавших

застрахованы либо машины, либо имущество, либо еще что-то. Почему у нас это процент намного меньше? Потому что у нас не верят в страхование как в таковое. В России люди рассматривают его как очередной вид отъема денег у населения; как налогообложение, только добровольное. Поэтому своей качественной работой мы возвращаем людям веру в нормальное, квалифицированное, цивилизованное, страхование».

Немаловажную роль страховые компании отводят и другим имиджевым составляющим. Юлия

году, пострадавшим от разрушительного землетрясения, повлекшего за собой гигантские пожары. Пойдя, таким образом, на огромные убытки, компания «Ллойд» получила громадный кредит доверия у американцев и взлетела на вершины страхового рынка США.

С чем представитель Первой страховой компании и согласился: «Мне кажется, что внутренний процесс урегулирования убытков, их лимитирование, ни в коем случае не должен касаться страхователя. У него в договоре стоит запись

о том, что страховой убыток должен быть урегулирован в течение определенного срока. А с кем его сотрудники будут



Петр Щербаков

Представитель
ВСС в СЗФО

согласовывать, внутри ли компании, с каким отделом, с директором или с центральным офисом, страхователя касаться не должно. Мы заключили договор – мы должны отвечать по нему. Так же как и любой другой страховщик».

Читайте внимательно

От общей проблемы страхового сообщества – ситуации с невыполнением компанией своих обязательств, что является просто ударом по самому институту страхования, Евгений Гуревич перешел к оценке важности внимательного изучения клиентом договора при его заключении: «Страхование – единственный вид услуг, который продает что-то в будущем. Надо четко понимать, за что вы платите деньги и что вы хотите получить на выходе. И если вам предлагают страховать свою квартиру только от пожара, это не значит, что это

плохо. Это просто дешевле, чем застраховать квартиру от пожара и затопления. И надо понимать четко, что если у вас будет затопление, то вам за это не заплатят по договору о защите от пожара. Клиент должен читать договор и понимать, какие риски он хочет застраховать, исходя из этого делать выводы».

В Первой страховой компании существует специальная программа обучения страховых агентов по просвещению клиентов о том, как и что записано в договоре, чтобы страхователь правильно и грамотно сумел прочитать договор. Ведь на самом деле агенты являются проводниками и продавцами страховых услуг. И если компания выдала доверенность человеку заключать договоры страхования, значит, она по сути за него поручилась.

Представитель Всероссийского союза страховщиков на Северо-Западе РФ Петр Щербаков заметил, что мало кто из страхователей в виде приложения получает вместе с договором страхования хотя бы ксерокопию, уж не говоря о заверенной у нотариуса копии, доверенности от директора филиала о предоставлении неограниченного права принимать решение о выплатах. Даже агенты не предъявляют доверенность, да клиенты и не требуют.

На Западе юристы занимаются оформлением и удовлетворением требований своих клиентов в страховой защите. Они

получают вознаграждение от страхователей. Они предлагают определенные условия своим страхователям. И если неверно была истолкована их расшифровка того, что было написано в договоре, то конкретный юрист отвечает перед своим конкретным клиентом. И если страховая компания отказалась выплачивать возмещение по каким-то причинам, не считая этот случай страховым, значит, юрист бесплатно пойдет в суды и будет требовать для своего клиента выплаты от этой страховой компании. У нас такой ситуации пока нет».

Поэтому Петр Щербаков и заметил, что сам бы, будучи непрофессиональным потребителем, вначале нашел бы сам интересующий его страховой

продукт, затем обратился бы к юристу для того, чтобы выяснить все имеющиеся в договоре подводные камни. И после юридического разбора договора по данному продукту вернулся бы к профессиональной оценке других экспертов – рейтинговых агентств.

Тем не менее, все участники круглого стола единогласно сошлись во мнении о том, что самой надежной гарантией верности страховой компании своим обязательствам является тот договор, который был до его подписания внимательно изучен клиентом.

А выбрать эту самую единственную компанию реально могут помочь лишь специалисты.

shadursky.ru



Уверенно в гору

Услугами страховщиков пользуется половина взрослого населения страны. Об этом свидетельствуют результаты опроса Национального агентства финансовых исследований (НАФИ). Наиболее динамично развивается добровольное медицинское страхование (ДМС) – такой полис есть почти у каждого пятого.

Если в 2005 году лишь 37% респондентов пользовались

услугами страховых компаний, то в этом году их доля возросла до 46%, подсчитали эксперты НАФИ. Больше всего граждане тратятся на страхование имущества. Покупает подобные полисы 9,2% респондентов (два года назад – 7,8%). За них в прошлом году граждане заплатили 76,8 миллиарда рублей – это чуть меньше половины от общих сборов за страхование имущества (164,4 миллиарда рублей) и более чем пятая

часть всей уплаченной страховщикам премии в 2006 год (361,4 миллиарда рублей). К примеру, на ОСАГО в прошлом году россияне потратили почти вдвое меньше – 42,4 миллиарда рублей.

Стремительнее всего у соотечественников завоевывало популярность ДМС. За два года доля держателей таких полисов увеличилась с 10,9% до 18,1%. Это 11,3% всех сборов с граждан, или 40,8 миллиарда

рублей за прошлый год. Услуги ДМС распространяются, прежде всего, через работодателей. Раньше в основном иностранные компании включали ДМС в социальный пакет сотрудников, но теперь к ним активно присоединяются и российские работодатели. Более 60% всех договоров по ДМС компании заключили с юридическими лицами, на них же пришлось 95% доходов от ДМС.

Финам

New generation

Средний доход преступников от угона одного автомобиля колеблется в диапазоне \$1-15 тыс. А страховые компании терпят большие убытки, динамика выплат увеличивается, поскольку вернуть владельцам удается лишь 30% угнанных авто.

То, что борьба с растущим числом угонов является актуальной темой, показала высокая активность страховщиков – в семинаре, организованном ГК ARKAN, приняли участие представители 30 страховых компаний. Не остались в стороне и правоохранительные органы: не мероприятия выступили начальник технического отдела УВО при ГУВД Санкт-Петербурга и Ленинградской области Александр Красилич и начальник 22 отдела ГУВД Санкт-Петербурга и Ленинградской области Сергей Сушков.

Три кита автоугона

Среди главных факторов, влияющих на рост угонов были отмечены следующие:

- возможность подавления GSM-канала злоумышленниками;
- использование операторами радиозакладок также не может защитить машину от угона, так как угонщики используют сканеры GSM-излучения;
- рост профессионального мастерства угонщиков противостоит разрозненным действиям операторов



охранных систем и отсутствию необходимой техники у правоохранительных органов.

Дублер начинает действовать

Участники семинара пришли к единому мнению, что автомобильные охраняемые системы, работающие с применением только одного спутникового канала приема и передачи информации, теряют свою актуальность, что подтверждает тенденция роста угонов. Решение проблемы требует кардинально нового подхода к созданию систем безопасности. И первый шаг в этом направлении сделала ГК ARKAN, представив потребителям профессиональные системы безопасности нового поколения: поступающие данные могут

Охранная система – это система, гарантирующая доставку сигнала до правоохранительных органов. GSM для этих целей не подходит.

самостоятельно трактоваться и классифицироваться новой системой как ложные или как требующие реального вмешательства дежурных служб и служб реагирования. Она умеет анализировать степень риска зоны местонахождения автомобиля и, в зависимости от этого, менять уровень контроля объекта. Например, известно, что чаще всего угоны происходят со стоянок крупных торговых центров, развлекательных комплексов и неохраняемых стоянок.

Навстречу мошенникам

Большинство страховщиков неверно подошли к созданию системы безопасности и к пониманию важности данного вопроса для успешности бизнеса в целом. Такое исследование провели специалисты Центра страхового права.

Более того, в некоторых компаниях существуют лишь отдельные мероприятия по выявлению мошенничества, но системных мер не принимается.

По словам экспертов Центра, распространенными заблуждениями страховщиков в данной ситуации являются:

Необоснованное превалирование интересов продаж страховых продуктов и скорейшего урегулирования убытков над мерами по выявлению и доказыванию мошенничества. В результате процесс продажи полисов и урегулирования убытков не достаточно контролируется.

Многие страховые компании считают создание мер безопасности затратным и стараются покрыть убытки от обмана большими сборами страховых премий. По опыту западных страховщиков, а также страховщиков Польши и Казахстана, страховщики которые отказались от мер безопасности, просто перестали существовать.

Не отработана система мотивации сотрудников на выявление страхового мошенничества, сотрудники служб безопасности и отделов урегулирования убытков получают заработную плату в сотни раз меньше, чем суммы предотвращенных ими выплат, и в десятки раз меньше сумм, предлагаемых им мошенниками в качестве «откатов».

Многие страховщики ошибочно воспринимают сотрудничество с оценочными организациями и СТО как доверительное и честное, в то время как данные организации нередко являются пособниками страховых мо-

шенников и организованных преступных групп.

За 15 лет существования коммерческого страхования в России страховщики так и не смогли договориться о взаимодействии по борьбе со страховым мошенничеством. Многие страховые компании считают, что сохранение коммерческой тайны по заключенным договорам возможно только при

условии работы в автономном режиме, а потери от мошенничества с двойным страхованием не столь существенны.

Эксперты уверены, изменить ситуацию поможет только системный подход к внедрению мер безопасности и понимание важности данных мероприятий для страхового бизнеса в целом.

МИРЖ



Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права

Лицензия Госкомитета РФ по высшему образованию № 24-0788 от 20.03.2002
Государственная аккредитация (свидетельство № 0601 от 20.05.2002)

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

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

ЛАУРЕАТ
ЗНАКА
«ОБЩЕСТВЕННОЕ
ПРИЗНАНИЕ»

Есть, но забыл...

Смягчены санкции для водителей, не имеющих при себе полиса ОСАГО. Теперь нельзя отстранять таких водителей от управления машиной или задерживать их транспорт. В то же время это нарушение наказывается штрафом в 100 руб. (около месяца назад увеличенным до этой суммы с 50 руб.).

Смягчение санкций в отношении «забывчивых» водителей предусмотрено поправками к Кодексу об административных правонарушениях, посвященными правонарушениям в области дорожного движения и вступившими в силу 11 августа.

Эти же поправки с 1 июля 2008 г. ужесточают наказание за неисполнение автовладельцем обязанности по ОСАГО, а также за управление машиной при заведомом отсутствии страховки. Если сейчас за это предусмотрен штраф в 500-800

руб., то с середины будущего года такое правонарушение может повлечь за собой запрет эксплуатации машины со снятием с нее государственного номера.

Информер

Выпрямляя автогражданку

Правительство внесло в Госдуму поправки ко второй части Налогового кодекса (НК) в связи с планируемым введением в России системы прямого урегулирования убытков в ОСАГО.

Законопроект освобождает от налогообложения средства, полученные страховщиками при взаиморасчетах в системе прямого урегулирования убытков. Выплаты страховщиков в рамках этой системы законопроект относит к расходам.

В соответствии с законопроектом поправки к НК должны вступить в силу с 1 января 2008

г., но не ранее, чем по истечении месяца со дня официального опубликования закона.

Поправки внесены в Госдуму 27 июля. В этот же день правительство внесло в парламент поправки к закону об ОСАГО, предусматривающие, среди прочего, введение прямого урегулирования убытков с 1 июля 2008 г.

Театр дорожных действий

«Шексна» пресекла попытку страхового мошенничества в ОСАГО. Клиент компании по просьбе своего друга участвовал в инсценировке ДТП в роли виновника. Машина его друга была повреждена раньше при невыясненных обстоятельствах, сообщает «Шексна». Обман был раскрыт, суд назначил каждому из мошенников по 200 часов исправительных работ.

АСН



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



Зерна от плевел

АВГУСТ сего года ознаменован образованием Национального союза агростраховщиков. Создание объединения страховщиков, осуществляющих операции в сфере агропромышленного страхования, важный и необходимый шаг, призванный стимулировать рост дальнейшего проникновения страхования в сферу сельхозтоваропроизводителей.

На сегодняшний день этот рынок можно охарактеризовать следующими основными особенностями:

- потенциально высокий уровень убыточности (не случайно, исторически складывающиеся тарифы на виды страхования, относящиеся к категории агрорисков, сопоставимы со страхованием транспортных средств);
- возможны значительные кумуляционные убытки от преимущественно природных катаклизмов, которые могут затронуть сельхозтоваропроизводителей на значительной территории (засуха, мороз, град и т.д.);
- пробелы в статистике убыточности величиной в десятилетний период (с момента распада единой системы страхования по стране до настоящего момента воссоздания этого рынка страховых услуг);
- весьма ограниченное количество страховых организаций, которые имеют базу для профессиональной оценки рисков при принятии их на страхование и при урегулировании страховых случаев;
- отсутствие сложившегося рынка перестрахования агрорисков;
- на рынке осуществляют деятельность отдельные противоборствующие группы страховых компаний, занимающихся агрострахованием.

Цели, которые ставит перед собой новое объединение страховщиков, заключается

в достижении консолидации усилий всех страховых компаний, которые рассматривают страхование сельхозтоваропроизводителей в качестве следующего и значительного шага развития российского страхового рынка. К основным задачам НСА можно отнести восстановление общей методологии оценки рисков, обобщение и анализ статистики по всем субъектам федерации в разрезе отраслей сельского хозяйства, формирование финансовых ресурсов, достаточных для покрытия убытков, которые будут учитывать успешность прохождения договоров страхования в одних регионах и убыточность договоров по другим субъектам федерации, ограничение доступа недобросовестных страховых организаций на рынок страхования агрорисков через новое объединение и установление единых правил поведения с объединением усилий и возможностей страховщиков – через механизм внутреннего и взаимного перестрахования рисков.

На наш взгляд, идея создания НСА правильная и своевременная, но на первых этапах своего существования она крайне нуждается в поддержке со стороны всех страховщиков, которые на самом деле и искренне готовы развивать агрострахование и на поддержку Министерства сельского хозяйства РФ, от позиции которого зависит будущее объединения и его способствовать демонстрировать пользу и отдачу.

Информер



Налоговое послабление

Президент РФ Владимир Путин подписал пакет правительственных поправок к Налоговому кодексу, включающий в себя блок предложений по страхованию жизни и пенсионному страхованию.

Большая часть положений законопроекта должна вступить в силу с 1 января 2008 г. Однако для некоторых положений установлен особый порядок вступления в силу. Например, одна из поправок снимает ограничение, согласно которому работодатель вправе отнести на себестоимость расходы на страхование работника от рисков смерти или утраты трудоспособности только при условии, что страховой случай был связан с исполнением трудовых обязанностей. После вступления закона в силу эта поправка

будет распространяться на правоотношения, возникшие с 1 января 2007 г.

Такой же порядок вступления в силу и у поправок к статье 219 Налогового кодекса, устанавливающих социальные налоговые вычеты. В частности, налогоплательщик сможет уже в будущем году вычесть из дохода взносы, уплаченные в 2007

г. за добровольное пенсионное страхование и пенсионное обеспечение.

Закон принят Госдумой 29 июня и одобрен Советом Федерации 11 июля 2007 г.

В ломбарде все спокойно

Президент Владимир Путин подписал закон «О ломбардах»

и связанные с ним поправки к ряду законодательных актов. Документы обязывают ломбарды страховать за свой счет риск утраты и повреждения вещи, принятой в залог или на хранение.

Страховая сумма должна равняться сумме оценки вещи, осуществляемой по соглашению ломбарда и заемщика в соот-



реклама



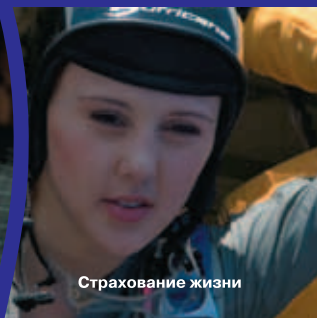
ЮГОРИЯ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

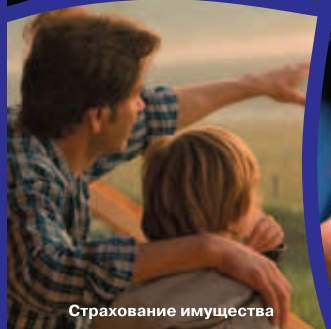
Лицензия Федеральной Службы Страхового Надзора С 3211 86/П 3211 86



Страхование ответственности



Страхование жизни



Страхование имущества



Автострахование

узнать будущее
невозможно...

но можно сделать его
более предсказуемым

Для полной уверенности

П. С., ул. Инструментальная, 8 лит. В
тел.: (812) 331-99-33
www.ugsk.ru

ветствии с ценами на вещи такого рода и качества, которые обычно устанавливаются в торговле в момент и месте принятия вещи в залог или на хранение.

Срок страхования не может быть меньше всего периода нахождения вещи в ломбарде.

Понуждение клиента ломбарда к страхованию вещи, отданной в залог или на хранение, не допускается. Ломбард вправе страховать за свой счет иные риски, связанные с вещью, принятой в залог или на хранение.

Законопроекты подготовлены депутатами Владиславом Резником, Константином Шипуновым и Владимиром Горбачевым. Они приняты Госдумой 29 июня и одобрены Советом Федерации 6 июля 2007 г.

ЛДПР не спит

Депутаты Игорь Лебедев и Алексей Островский из фракции ЛДПР внесли в Госдуму поправки к закону об ОСАГО, изменяющие порядок определения выплат в обязательной «автогражданке».

Авторы поправки предлагают дополнить ст. 12 закона

(«Определение размера страховой выплаты»). Согласно их проекту, при полной гибели имущества размер выплаты рассчитывается исходя из стоимости имущества на момент или наступления страхового случая, или перечисления возмещения – по выбору потерпевшего.

При восстановительном ремонте размер выплаты определяется исходя из средней стоимости необходимых материалов и средней стоимости ремонтных работ в данном регионе. Кроме того, за счет выплаты по ОСАГО компенсируется потеря товарного вида имущества с учетом износа. Неполученные доходы страховщики ОСАГО не компенсируют, следует из законопроекта.

Поправки к закону об ОСАГО поступили в Госдуму 1 августа. Недавно эта же группа депутатов внесла в парламент поправки к Гражданскому кодексу, предусматривающие распространение норм закона «О защите прав потребителей» на правоотношения граждан со страховщиками.

АСН

случаи

Синее море «Синегорья»

Восточная перестраховочная компания выплатила страховому брокеру Oakeshott Insurance Consultants Ltd 21923,29 долл. в связи с гибелью сухогрузного судна «Синегорье». Страховщиком выступала Военно-страховая компания. «Синегорье» затонуло 23 октября 2006 года, совершая переход из российского порта Пластун в порт Чаншу (Южная Корея). Причиной гибели судна стали ошибочные действия экипажа.

Восточная перестраховочная компания произвела выплату в течение 5 рабочих дней с момента обращения перестрахователя.



СПЕЦИАЛЬНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ



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

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ И СТРАХОВАНИЯ «ФИНАНСОВАЯ РОССИЯ»

2007

ФИНАНСОВАЯ РОССИЯ

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



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

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

Для профессионального и беспристрастного проведения общественной премии Организационным комитетом привлечено свыше 40 высших квалификационных экспертов из разных городов РФ.

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

Принимая участие и одерживая победу в конкурсе «Финансовая Россия», компания поднимает собственный престиж и авторитет в глазах общественности, и получает всеобщее признание своих неординарных достижений.

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

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

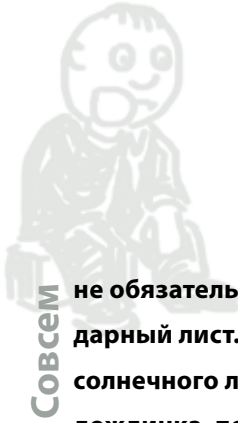
Принимая участие в конкурсе «Финансовая Россия» осуществляется до 28 сентября 2007 года.

Все подробная информация находится на официальном сайте премии.

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

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





Совсем

Юлия Вержбицкая

Прощаясь с летом

не обязательно оглядываться на календарный лист. Взгляните в окно: вместо солнечного луча по стеклу скользит дождинка, порывистый ветер беспощадно срывает кленовый лист, жестоко играясь с ним, гоня по сырому черному асфальту.

Капризная, несговорчивая питерская погода злорадно нашептывает о приближении осени. Но стоп! Закат лета – это не только предчувствие золотой меланхолии, сезона дождей и депрессии. Это, позвольте напомнить, начало бархатного сезона.

Подойди-ка по старинке к глобусу да полюбуйся: перед глазами весь мир! Куда хочешь, туда и сорвись, хотя бы в мечтах. Вдогонку за палящим солнцем, чувственным коктейлем и активным летним отдыхом. В данном случае опускаются комментарии по поводу материальных и физических возможностей. Не о том речь, граждане! Главное – желание. Помните: «Бойся своих желаний, они могут осуществиться».

Спутник желаний

Наверстываем упущенные в первые теплые месяцы возможности, догоняем солнышко, осуществляем желания. Самый разгар отпусков, туристических поездок и богатого ассортимента развлекательных услуг для разнообразия отдыха и остроты впечатлений: дайвинг, водные лыжи, аквабайки, альпинизм, прыжки с тарзанки, дельта-планизм... Перечисление может затянуться и утомить. Ах, лето! Были бы средства и тяга к экстриму, и – невозможное возможно!

Куда бы ни определились с поездкой, будь то страны СНГ, Балтики, Европы, а может

США или Австралия, Арабские Эмираты или остров Бали, придерживайтесь мудрой истины: «Береженого Бог бережет».

Замените исконно русское «авось пронесет» на стремление обеспечить себе спокойствие и уверенность на отдыхе, руководствуясь ответственностью за себя драгоценного и бесценных своих близких и родных людей. Следуйте разумному примеру европейских государств, в которых страховой рынок востребован, стабилен и успешно развит. Где страхование жизни, имущества, прав – естественно и необходимо для безопасности и уверенности в завтрашнем дне. Не поленитесь оформить за 10 минут страховой полис туриста.

Тем более в большинстве цивилизованных стран наличие страховки у туристов является обязательным условием. Без страховки могут и визу не дать.

И даже если соберетесь в ближнее зарубежье, в одну из стран СНГ, где оформление полиса не требуется. Все равно проявите сознательность, проанализируйте ситуацию, будьте дальновидны. Ожидайте худшего, надеясь на лучшее.



Итак, чтобы не тревожилась душа за себя и близких, можно приобрести полис вместе с путевкой в агентстве. Так проще. Большинство турфирм сотрудничают со страховыми компаниями и охотно помогут в оформлении страховки, поскольку за это им «грозят» комиссионные от страховщика.

Но минус в том, что турфирма навязывает своего страхового партнера, а если вы будете действовать самостоятельно, то перед вами – свобода выбора. Сравните компании, выбирайте и останавливайтесь на наиболее оптимальном варианте. К тому же появляется реальный шанс сэкономить.

В горы!

Вот я, к примеру, отправилась в «свободное плавание», распахнув справочник «Желтые страницы» и параллельно зайдя в Интернет, чтобы посмотреть официальные сайты компаний, почитать отзывы и статьи обывателей, наивных и сомневающих, делящихся опытом.

У меня все основания для настороженности и тревоги. Еще бы! Отправляю 13-летнего

ребенка на юг, на три недели. Едет в Крым, в Ялту, к любимому двоюродному дяде, который несколько лет всерьез увлекается альпинизмом и рассчитывает на интерес племянника к своему экстремальному хобби.

Мальчик и без того гиперактивен. Ни минуты не находится без движения, абсолютно самостоятелен, занимается футболом, увлекается дайвингом, интересуется машинами. В 10 лет научившись водить, в пригороде довозит нас до дачи. По городу гоняет на роликах или скейтборде.

В общем, у меня все основания схватиться за голову при приближении даты отъезда.

Паника пульсирует в висках. Никуда бы не отпустила от себя. Заставляю подавить в себе прорвавшийся эгоцентризм, вспоминая себя 15 лет назад. Он так долго ждал этого события – поехать на море! Сколько фантастических впечатлений ждет его!

Панорамные виды Южного берега, не уступающие по красоте и чистоте воздуха восхитительной Италии. Дышащие историей парки, усадьбы и имения, принадлежащие



царской фамилии, князьям и графам, известным писателям. Они являются жемчужинами Крыма, укрытыми в зеленых, холмистых уголках, известных всему миру, – Мисхор, Кореиз, Гаспра, Алушка, Ливадия... Легендарные скалистые вершины, утесы, рифы, горы, пещеры, хранящие тысячи лет тайны о драматических судьбах многих поколений. Зубцы Ай-Петри, напоминающие спину дракона, в сиреновой дымке взбитых облаков. Загадочные горы Кошка, Дива, Медведь – излюбленные места скалолазов.

Еще не проводив сына, я уже безумно скучаю. Но знаю, он будет мне благодарен за решение довериться ему. Мы, взрослые, не должны ни в коем случае забывать, что тоже родом из детства, где так часто мечты и увлечения определяют будущее...

Тяжелый выбор

Итак, сынишка почти круглый год в тисках столичного мегаполиса. И скоро снова школа, спортивная секция, плотный, беспросветный трудовой график, одинаковые будни с утренними заморозками.

Тяжело вздыхая, с твердой решимостью выписываю 12 компаний, которые «на слуху» или бросаются в глаза яркими пятнами на страницах справочника.

Восьми из них, у которых указан адрес электронной почты, отправляю письма с просьбой помочь мне определиться в выборе, проконсультировать относительно полиса страхования от несчастных случаев в путешествии, проинформировать о своих услугах, имеющих страховые программы, выгодных, гарантированных условиях.

«Прочесывая» Интернет, чувствую недоверие, открывая очередной содержательный, емкий, вызывающий уважительные трепет и робость официальный сайт СК с многолетним опытом работы.

По шаблону один и тот же спектр услуг и заверения в безупречной, организованной, оперативной командной работе.

Россыпь предложений:

- 65-68 видов страхования;
- аккредитация во всех консульских службах города;
- надежная материальная поддержка клиентов;
- страховая премия может быть установлена по соглашению сторон;
- вызов агента на дом;
- оперативная, организованная медицинская и юридическая помощь;
- гибкая система скидок;
- широкий спектр услуг, предоставляемых по полису;
- территория действия полиса

– весь мир, любая точка планеты;

- круглосуточная диспетчерская служба, обслуживание на любом языке, наличие у диспетчера медицинского образования.

Причины моего скептицизма объяснимы. Недавно одна приятельница, когда зашел разговор о страховом полисе, поделилась своим неудачным опытом выбора СК, в результате чего был омрачен весь отпуск.

Дело было на Украине. Ребенок заболел на отдыхе, на него был оформлен полис страхования туриста. Единственный контактный телефон, указанный в полисе, был телефоном самой страховой компании в Петербурге. В итоге длительные переговоры с персоналом компании по мобильнику и междугороду привели к тому, что сумма, потраченная на них, существенно превышала сумму, потраченную на лечение. Последнюю компания готова была возместить, но, ввиду ее незначительности и необходимости документального подтверждения, за выплатой даже не поехали.

Разочарование и крайние неудобства были вызваны отсутствием ассистанса на месте отдыха, неподготовленностью персонала СК к организованным действиям и четким указаниям при возникновении страхового случая, необходимостью тратить собственные средства (удобнее было бы, если бы компания гарантировала оплату медицинскому учреждению).

Смотрю на часы, проверяю почту. Четыре часа назад отправляла письмо. Ответа пока не получила ни от одной компании.

Берусь за телефон и, положив перед собой подготовленный список, начинаю методично обзванивать интересующие СК.

Группа «Ренессанс Страхование»

Гудки, соединение с диспетчером, перевод на агента. Сухо, кратко, отрывисто и устало отвечает на мои стандартные вопросы о страховом полисе для несовершеннолетнего ребенка, едущего на Украину, на 20 дней.

Для Украины достаточно страхового покрытия в \$15 тыс. Такая сумма вполне возместит ущерб при экстренной ситуации, если возникнут расходы на медикаменты, вызов врача, срочную медицинскую помощь, эвакуацию или приезд родственника к пострадавшему.

Безжизненно, словно насилуя себя, по моей просьбе начинает расплывчато и неохотно объяснять, что при страховом случае следует сразу звонить по указанному в полисе телефону диспетчеру в Россию, в Москву. Расходы на телефонные переговоры будут возмещены. Если случай будет своевременно не зафиксирован, СК никакой ответственности не несет и материального возмещения мне не светит.

Посчитала мне страховой взнос, исходя из страховой суммы, тарифов, коэффициента риска и скидки для несовершеннолетнего ребенка.

Получилось \$12, то есть 307 руб. по курсу Центрального банка на текущий день.

Через семь минут я распрошлась с «Ренессансом» (кстати, сайт у них замечательный, очень объемный, содержательный, сулящий надежность).

«Двадцать первый век»

Режим работы – до 19 часов. Моя беда – я позвонила в 18.45.

Меня убедили перезвонить завтра, отказав даже в консультации.

Московская СК

20 минут общения с обаятельной, разговорчивой, терпеливой и приветливой Еленой Ивановной (специально поинтересовалась, как ее

зовут, чтобы сейчас еще раз высказать свою признательность). Приятный разговор, доступно изложенная, полная, исчерпывающая информация, погасившая все мои вопросы и панику. Мы никуда не торопились, словно важнее меня никого и ничего в этом мире не было.

Из разговора:

Перед поездкой внимательно прочитайте страховой договор, приложение к нему. Чтобы не получилось глупости, что, например, активно отдыхая и подвергая свою жизнь определенной степени риска, вы не учли этот пункт при оформлении страховки. Страховой полис, стоимость которого не превышает \$0,5 в сутки, покрывает только экстренное возвращение туриста, но не его лечение.

Стоит иметь в виду, что страховым случаем считается

далеко не всякое заболевание или травма. Страхование – не благотворительность, а бизнес. Не подлежат компенсации расходы на лечение хронических или приобретенных до поездки заболеваний. И в отношении несчастных случаев: если вы подвергли себя «неоправданному риску», компания не возместит вам затраты.

Как себя вести, если случилась беда?

Если страхователю стало плохо или возникла необходимость купить лекарства, обратиться к врачу – в первую очередь нужно позвонить страховому диспетчеру по номеру, который красным шрифтом указан в полисе. (Если полис от Московской СК, нужно звонить в Россию. Предоставленные компании телефонные счета будут оплачены). Кстати, диспетчер с медицинским образованием. Задача пострадавшего четко и

ясно объяснить, что случилось. Выход из ситуации подскажет диспетчер. Если придется за свои средства покупать медикаменты по настоянию врача, то, вернувшись на Родину с сохраненными рецептами и чеками, можно не сомневаться, что расходы будут полностью возмещены.

В случае если произошла авария и у пострадавшего нет возможности позвонить сразу в СК – не страшно. В любом случае будет оказана скорая медицинская помощь. После нужно все-таки связаться с диспетчером, и полноценное дальнейшее лечение будет обеспечено.

Может случиться так, что в медицинском учреждении, куда направил туриста диспетчер, за оказанные услуги попросят заплатить сразу. Если есть такая возможность – оплатите, расходы в полном

размере позже СК возместит. Только сохраните полную документацию от врача, где будет содержаться информация о диагнозе, лечении, детализированной стоимости оказанных услуг, а также реквизиты, печать медицинского учреждения. Если личных средств не хватит, вновь свяжитесь с диспетчером, он должен разрешить ситуацию.

Следует учитывать, что, не поставив СК в известность о страховом случае, потраченные деньги вернуть не получится. И заверения, что вы попросту не дозвонились, не помогут.

В моем случае, отправляя ребенка, я должна объяснить изложенные правила взрослому человеку, который будет находиться рядом.

Страховая сумма может быть согласована. Минимальная – \$3000, средняя и достаточная для Украины – \$15 тыс. Плюс



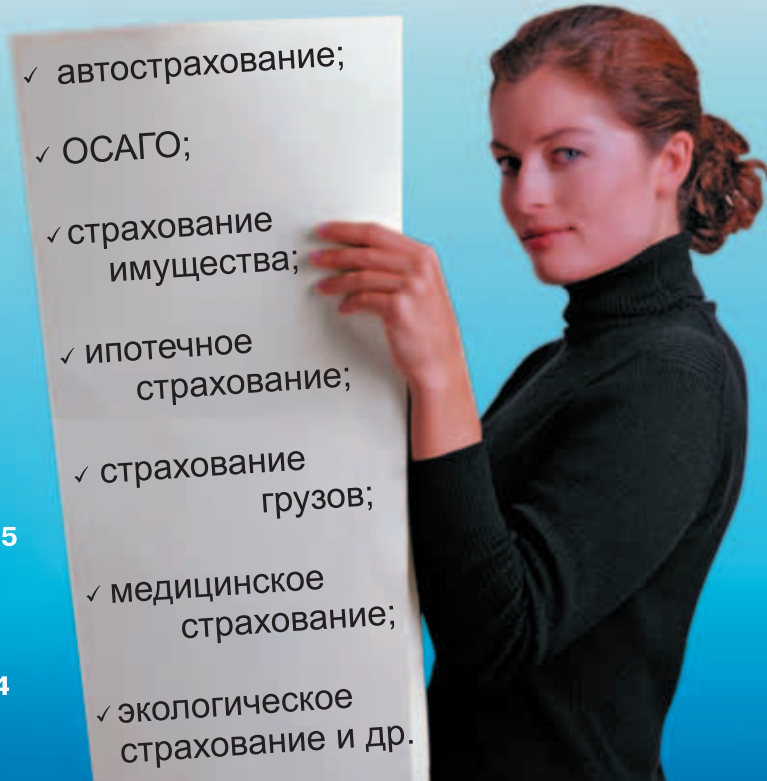
СТРАХОВАЯ ГРУППА ШЕКСНА

*Наши гарантии —
Ваше доверие!*

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

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

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



повышающий коэффициент, в связи с активным отдыхом и степенью риска, что утраивает сумму страхового взноса.

Скидка на ребенка до 16 лет – 10-20%.

Страховой полис оформляется за 10-15 минут в офисе, куда следует подъехать, имея на руках паспорт и свидетельство о рождении ребенка.

Я искренне благодарила Елену Ивановну. А она спокойно отреагировала на мои излияния, мудро отметив, что по реакции консультанта на вопросы клиента (пусть совсем наивные и глупые) можно судить о профессионализме и имидже компании. При этом, отмечу, она призналась, что не является консультантом, а «решает совсем другие вопросы». Особенно приятно. Спасибо.

«Росгосстрах-Северо-Запад»

Агент отвечает вежливо, быстро, как будто заранее выписаны ответы или просто вопросы мои неоригинальны. Рассказывает, что по интересующему меня виду страхования у них предусмотрены страховые программы четырех видов: А, В, С, D.

А: расходы, связанные с медицинским обслуживанием и покупкой медикаментов, а также оплата телефонных переговоров.

В: все то же самое плюс стоматологическая помощь.

С: к перечисленным услугам добавляется досрочное возмещение застрахованного и оказание юридической помощи в экстренном случае.

D: добавляется эвакуация или визит родственника к потерпевшему.

Я выбираю программу «В». Агент терпеливо дослушивает мои сбивчивые «а вдруг», «а если», доходчиво разъясняет и быстро рассчитывает страховой взнос, исходя из страховой суммы в \$15 тыс. на 20 дней отдыха и повышающего коэффициента в 3%. Страховой взнос получается \$31,86.



На все про все 7 минут диалога. Я осталась удовлетворена.

«РЕСО-Гарантия»

Ровный, спокойный голос агента. Терпеливое разъяснение и с достоинством высказанный очень важный положительный аспект, выделяющий эту компанию среди большинства. А именно: РЕСО сотрудничает с известной международной службой «Корис», представительством которой находятся почти в любой точке мира. Редкие компании могут похвастаться таким обеспечением. Так что, при возникновении страхового случая, я найду в полисе местный телефон офиса, находящегося в Киеве, и без нервов и существенных затрат свяжусь со страховым диспетчером и получу своевременную квалифицированную помощь.

«Спасские ворота»

Агент энергично пошла в наступление сходу, задавая ряд основных вопросов для определения ситуации. Сначала мне это понравилось. Но когда мы поменялись местами и вопросы начала задавать я, ее решительность сдулась. Пошли паузы, сбивчивые ответы натянутым голосом.

Особенно прочувствовалось пренебрежение, когда она узнала, что я настаиваю на оформлении полиса для выезда на Украину.

«Там-то вам зачем?» – поступил от нее вопрос, отчего я растерялась и напряглась, обескураженная наглостью.

Да, если возникнет страховой случай, нужно сразу звонить в офис компании (звонок в Петербург). На Украине ассистанса нет и не может быть, с чего я такое взяла?

Автоматом, ничего со мной не оговорив, рассчитала из страхового покрытия в \$15 тыс. («Для Украины достаточно», – хмыкнув, бросила она), с учетом повышающего коэффициента в 2%, страховой взнос, который составил 655 руб.

Вытягивая ответы и почти договаривая за нее, я осмелилась спросить еще кое-что, но, видимо, это стало последней каплей – довела чувствительную девушку до грубости.

«Слушайте, у меня вообще есть и другие дела», – гордо заявила она, «прозрачно» намекнув на «сворачивание» разговора.

Я не успела поблагодарить, услышав короткие гудки. Жаль, не расслышала ее имени...

«Русский мир»

Соединение долгое, без отвлекающего маневра: классической музыки или зарубежного хита 80-х.

«Побросали» меня по отделам, пока не добралась до нужного агента.

Спит агент. Понимаю, 11 утра.

Опять выжимаю ответы. Но у меня все сложности позади, а упрямства только прибавилось. Ведь я же в России.

Спросила про страховое покрытие для выезда на Украину. И мне, без подготовки, – \$90 тыс.!

Я «угovorила» снизить до \$30 тыс., это же не страна Шенгена. Она согласно проскрипела. Повышающий коэффициент – 3%, скидка на ребенка – 20%. При возникновении страхового случая тут же звонить в центральный офис (звонок в Россию). Я поспешила освободить ее от своей навязчивости, тем более что уже определилась с выбором.

Вывод проведенных исследований очевиден: консультант – это первое и главное впечатление у потенциального клиента о страховой компании. Основные его качества, по моему мнению: открытость, профессионализм, желание установить духовную связь, услышать. Терпение, искренность, приветливость, дар убеждения и вселения уверенности, что компания берет на себя ответственность со всей осознанностью великой ценности человеческой жизни. Чтобы чувствовался единый дух, коллективизм, командная работа в достижении единой и главной для всех цели: обезопасить и успокоить человека, доверившего компании самое ценное.

в Санкт - Петербурге

- » Учреждена Правительством Москвы в 1998 году
- » Уставный капитал 3,5 млрд. рублей
- » Лицензии на 23 вида страхования по 84 правилам
- » Филиалы и агентства в 130 городах РФ
- » Уникальная дисконтная программа для граждан и индивидуальный подход в работе с корпоративными клиентами

324-0300

■ www.mosinsur.ru ▶





Российские туроператоры к июню этого года исполнили новое требование закона о туризме по формированию финансовых гарантий. После отмены лицензирования туроператоров этот резерв должен обеспечивать их договорные обязательства перед клиентами. Примерно 95-97% от зарегистрированных в официальном реестре РФ туроператоров предпочли банковским гарантиям приобретение полиса страхования ответственности. Таким образом, “премьера” нового вида вмененного страхования прошла с аншлагом.

Спи спокойно, товарищ турист...

Специалисты ведущих страховых компаний, гарантовавших ответственность туроператоров, а также объединений туроператоров, убеждены в том, что российские туристы только выиграют от нововведений.

Стандарта путь пройдя до половины...

Щадящий режим, предусмотренный законодательством РФ в отношении формирования финансовых гарантий на 2007 год, предписывает туропера-

к серьезной перестановке игроков на этом рынке. Как отметила в интервью агентству "Интерфакс-АФИ" глава дирекции страхования путешествующих Страхового дома ВСК Марина Меликьян, "число туроператоров, вошедших на сегодняшний день в единый реестр, сократилось почти в 3 раза по сравнению с количеством туристических компаний, ранее имевших лицензию на операторскую деятельность".

Начальник управления комплексного страхования в туризме группы "Ренессанс

относятся в основном средние и мелкие компании, отмечает начальник управления андеррайтинга по страхованию выезжающих за рубеж СК "НАСТА" Илья Гальперин. Пока не ясно, смогут ли они оплатить в следующем году причитающуюся двойную страховую премию. "Выйти из состава игроков в сегменте туроператоров в этом году для многих было психологически сложно", - полагает он.

Пик заключения договоров, по наблюдениям экспертов "Росгосстраха", уже пройден.

Совокупный объем страховых взносов туроператоров составит порядка 300 млн рублей

Объем страховых премий по страхованию ответственности туроператоров, полученных на первом этапе, в СК "НАСТА" оценивают в 150-170 млн рублей, прогнозный уровень убыточности - 35-50%.

В более скромную сумму оценивает этот показатель заместитель начальника страхования финансовых и профессиональных рисков "Ингосстраха" Дмитрий



торам сформировать только половину резерва - минимум 5 млн рублей для компаний, занимающихся международным туризмом, и 500 тыс. рублей - внутренним. В следующем году "ставки" поднимутся ровно вдвое.

Отмена лицензирования в турбизнесе, похоже, привела

Страхование" Елена Скуратова, в свою очередь, привела следующие данные: "Из 1845 зарегистрированных в реестре туроператоров застраховали свою ответственность перед клиентами 1790, то есть 97% из списка".

К туроператорам, воспользовавшимся страхованием,

Основной неохваченный сегмент рынка - мелкие турагенты, которые в настоящее время принимают решение, получить ли лицензию туроператора или нет, отметил директор управления корпоративного страхования ответственности и финансовых рисков "Росгосстраха" Кирилл Малука.

Мелехин. По его словам, "на сегодняшний день в реестр внесено около 740 туроператоров по внутреннему туризму и свыше 2 тыс. - по международному, таким образом, общий объем сборов можно оценить в 120-140 млн рублей".

Объем страховых премий, собранных в этом сегменте в

2007 году, по прогнозам петербургской СК "Русский мир", достигает 150-200 млн рублей. Представители этой компании затрудняются дать экспертную оценку убыточности по этому виду страхования.

С коллегами солидарна Галина Гуляева - директор центра страхования "РОСНО". Она полагает, что уровень убыточности можно будет прогнозировать как минимум через год.

Экспертная оценка итогового объема сборов на рынке страхования ответственности туроператоров в РФ, приведенная Еленой Скуратовой, составляет примерно 250-350 млн рублей. "По нашим

оценкам, убыточность будет в пределах 40-50%", - сказала специалист.

Страховщики не платят за безграмотность туристов

В соответствии с условиями страхования по полису покрывается неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристического продукта. Однако здесь важны нюансы: выплата произойдет, если "неисполнение является существенным нарушением условий договора".

Так, к существенным на-



Елена Скуратова

Начальник управления комплексного страхования в туризме группы «Ренессанс Страхование»

рушениям договора относится, например, неисполнение обязательств по оказанию выгодоприобретателю входящих в туристский продукт услуг по перевозке и размещению

туриста. Между тем точного определения "существенного нарушения" в законе о туризме в РФ нет, а дополнительное появление формулировки о "существенном недостатке" дела не проясняет, скорее, еще больше путает, полагают эксперты.

Однако в законе есть и конкретика. "По договору страхования в соответствии с законом очень широкий объем ответственности: покрываются даже умышленные действия", - отмечает Галина Гуляева. Однако, согласно положениям закона, не возмещаются туристам в соответствии с условиями страхования упу-



Дмитрий Мелехин

заместитель начальника страхования финансовых и профессиональных рисков «Ингосстраха»

щенная выгода, моральный вред, штрафные санкции за неисполнение туроператором условий договора. Также не покрываются расходы, произведенные туристом и связанные с его неявкой, опозданием, незаселением по его вине; затраты, связанные с улучшением условий против договорных, или расходы, возникшие в результате утери рассеянным туристом документов, необходимых для осуществления поездки и отдыха. Страховщик не оплатит расходы, связанные с отменой поездки туриста по его инициативе или даже по объективным причинам, например, из-за болезни туриста.

Найти лучших среди равных

Казалось, такую задачу предстояло решить туроператорам, выбирающим в начале лета, у кого купить полис страхования



арейсов, количественный и профессиональный состав сотрудников.

Стоимость туров в РФ будет расти не из-за фингарантий

Начальник управления комплексного страхования в туризме СК «РЕСО-Гарантия» Алла Берсон сомневается в том, что в условиях жесткой конкуренции среди туроператоров, где борьба за снижение стоимости туристического пакета ведется непрерывно, расходы на страховые взносы по полисам страхования ответственности туроператоры попытаются заложить в стоимость турпутевки.

«Это не имеет смысла, так как доля таких расходов в общей стоимости путевки незначительна», - добавляет Дмитрий Мелехин. А в компании «Ренессанс Страхование» полагают, что определенное подорожание туристических услуг произойдет, но вряд ли потребители заметят это.

«Гораздо больший вклад в рост цен на такие услуги внесут изменения правил работы авиаперевозчиков, в частности, запрет на полеты российских самолетов, не отвечающих европейским нормам, - полагает Елена Скуратова. - Затраты на страхование ответственности туроператоров по сравнению с этими расходами - капля в море».

ответственности. Базовые условия страхования опираются на общие правила, разработанные Всероссийским союзом страховщиков, те, в свою очередь, - на закон. Таким образом, основные условия полиса оказались более-менее одинаковые для всех игроков.

Главная конкурентная борьба развернулась между страховыми компаниями, которые занимаются страхованием выезжающих за рубеж и, соответственно, уже имели опыт сотрудничества с туроператорами, сказал Дмитрий Мелехин.

При определении тарифа страховые компании учитывали срок деятельности туроператора на рынке, опыт сотрудничества со страховщиком по страхованию выезжающих за рубеж, объем турпотока, типы предлагаемых туров, наличие претензий со стороны клиентов в прошлом, репутацию компании, географию туристических направлений. Учитывались и другие факторы, например, наличие филиалов, характеристика перевозок, является ли туроператор заказчиком чартерных ави-

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) 332-5056, тел./факс (812) 332-6334



Мнение московской коллеги разделяет и директор центра страхования граждан, выезжающих за рубеж, СК "Русский мир" Гаяне Календжян. По ее словам, "на стоимость путевок в большей степени влияют такие факторы, как подорожание авиабилетов и гостиниц за рубежом".

Совершенствование нон-стоп

Новые положения закона об основах туристской деятельности в РФ уже вступили в силу, а эксперты продолжают



Галина Гуляева

директор центра страхования «РОСНО»

спорить об их несовершенстве. "В части страхования документ содержит массу противоречий с

законодательством РФ, и прежде всего с Гражданским кодексом РФ. Их необходимо исправлять", - считают в "Росгосстрахе".

В то же время существенный плюс этого закона состоит в

прошедшем с участием крупных страховщиков, было решено, что с начала 2008 года "все члены АТОР должны будут в обязательном порядке получить финансовые гарантии

и стихийных бедствий, будет предусмотрена эвакуация на родину детей в случае тяжелой болезни сопровождающих их взрослых, стоматологическая помощь.

все основные нормативные документы готовились коллегиально при активном участии основных игроков – лидеров страхового, банковского и туристического бизнеса, в итоге получился проект, максимально отвечающий текущей ситуации на рынке

том, что "получен опыт положительного сотрудничества ключевых участников рынка в рамках рабочих групп", отмечают в "Ренессанс Страховании". "Все основные нормативные документы готовились коллегиально при активном участии основных игроков - лидеров страхового, банковского и туристического бизнеса. С нашей точки зрения, в итоге получился проект, максимально отвечающий текущей ситуации на рынке", - убеждена Елена Скуратова.

По словам Аллы Берсон, на заседании Ассоциации туроператоров России (АТОР),

на 50 млн рублей на случай финансовой несостоятельности туроператора, а не 10 млн рублей, как предписано законом для туроператоров, работающих на международных маршрутах".

АТОР совместно с ведущими страховщиками разработала новую программу страхования туристов, которая позволит получить российским туристам страховую защиту мирового уровня, сообщила Елена Скуратова. В новых страховых полисах будет отсутствовать обязательная франшиза, в число страховых случаев войдут последствия ДТП

"Конечно, расширение покрытия сделает стоимость полисов дороже, в среднем цена вырастет примерно в 2 раза, но за эти деньги клиент получит адекватную потребностям страховую защиту", - убежден Илья Гальперин.

Страховщики ищут способы противостояния профессиональным туристам-мошенникам

Компании, имеющие большой опыт страхования выезжающих за рубеж, сталкиваются



с мошенничеством так называемых «профессиональных туристов»-людей, стремящихся любыми средствами «отбить» стоимость тура.

В «Ингосстрахе» рассчитывают эффективно пресекать такие попытки обмана за счет тщательного анализа туроператоров до заключения договора страхования их ответственности.

ВСК также достаточно хорошо известна проблема «профтуристов».

«Возможно, что эти люди, часть из которых туркомпании уже знают в лицо, в дальнейшем переключатся на страховые компании и банки, выступившие гарантами туристских компаний», – предположила Марина Меликьян.

Она допускает, что и некоторые добропорядочные туристы попытаются «сыграть» на преимуществах нового за-

кона, чтобы получить компенсации по «дутым» претензиям. «Я считаю, что здесь довольно



Гаяне Календжян

директор центра страхования граждан, выезжающих за рубеж, СК «Русский мир»

степеней защиты от мошенников как у туркомпаний, так и у страховщиков, банков и судебных органов. Есть все условия для принятия правильных решений», – отметила Марина Меликьян.

ИНТЕРФАКС-АФИ

Печальный первенец

В начале августа с российского туристического рынка исчез туроператор ООО «Алеа» петербургского происхождения. Компания стала первым туроператором, не исполнившим своих обязательств в соответствии с требованиями Федерального закона № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», чья ответственность перед клиентами была застрахована.

Страховщиком по договору страхования ответственности туроператора выступила «Московская страховая компания» (ОАО «МСК») на сумму 5 млн. руб. По заявлению страховщика, он планирует, действуя в строгом соответствии с законодательством, в полной мере выполнить взятые на себя обязательства.

Инцидент с «Алеа» стал первым случаем подобного рода и ОАО «МСК» является первой компанией, которая отработывает механизмы реализации новой редакции закона о туризме, в том числе в отношении выплат страхового возмещения. В настоящее время компания получила 12 заявлений от пострадавших лиц на общую сумму 780 тыс. рублей с приложением документов,

удостоверяющих личность потерпевшего, копий договоров о реализации туристского продукта, документов, подтверждающих реальный ущерб, понесенный выгодоприобретателем.

С учетом будущих заявлений о страховом случае ОАО «МСК» зарезервировало на страховые выплаты по договору с ООО «Алеа» сумму в размере 5 млн. рублей.

Согласно закону страховщик «обязан удовлетворить требование туриста и (или) иного заказчика о выплате страхового возмещения по договору страхования ответственности туроператора ... не позднее 30 календарных дней после дня получения указанного требования с при-

ложением всех необходимых документов». В соответствии с Правилами страхования (стандартными) гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта, утвержденных Всероссийским союзом страховщиков и согласованным с Федеральной службой страхового надзора (ФССН), случай признается страховым, если «факт установления обязанности страхователя по возмещению реального ущерба выгодоприобретателю подтверждается:

- вступившим в законную силу судебным актом;
- добровольным решением страхователя, принятого по

согласованию со страховщиком».

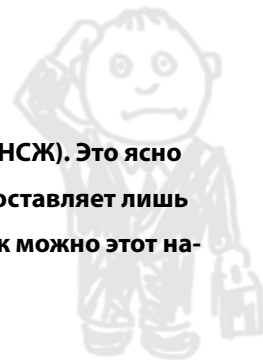
ОАО «МСК» готово осуществить страховые выплаты во внесудебном порядке, но в связи с отсутствием руководства ООО «Алеа» невозможно получить добровольное решение страхователя. В этой связи в ФССН направлен запрос о правомочности выплаты во внесудебном порядке при невозможности получить согласие страхователя.

В своем обращении к СМИ пресс-служба «Московской страховой компании» попросила представителей масмедиа точно придерживаться фактов и по всем возникшим вопросам обращаться в компанию за комментариями.



Нет «жизни» жизни

Одним из самых надежных способов накопления денег является страхование жизни (НСЖ). Это ясно практически всем во всем мире. В России же доля данного вида страхования составляет лишь 5% объема рынка, в то время как в среднем по миру этот показатель – 42%. Как можно этот накопительный вид страхования сделать массовым рыночным продуктом?



Все плохо

Среди явных проблем на пути развития НСЖ существуют несколько наиболее болезненных. О них рассказал президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Андрей Сумбаров.

Во-первых, сложилась странная ситуация: те компании,



Владимир Долгов
генеральный директор
СК «Регион Жизнь»

которые хотели заниматься страхованием жизни и имеют до сих пор договоры, не могут продолжать заниматься этим видом. С 1 июля они продолжают

выполнять свои обязательства, до тех пор пока старые договора не закончатся, а вот новые заключать они уже не могут.

Во-вторых, существует проблема с обозначением доходности при заключении долгосрочных договоров, поскольку в нашей стране ее очень сложно спрогнозировать.

Премии, полученные от НСЖ, в принципе являются серьезными инвестиционными вложениями в экономику страны, которые можно привлечь на достаточно долгий срок, предлагая «вкладчикам» довольно высокие проценты. Но если у нас в среднем по стране зарплата составляет 9 тыс. руб., то ни о каких серьезных вложениях в данном направлении пока не может идти речи. «Главное, чтобы доходы наши граждан возросли. Тогда можно будет говорить о больших вложениях в накопительное страхование жизни», – сообщил президент Союза.

Система налогообложения тоже пока не делает этот вид достаточно привлекательным. До тех пор пока средства, направляемые гражданами на этот вид долгосрочного страхования, не будут хотя бы частично освобождены от налогообложения, говорить о серьезных перспективах НСЖ сложно.

Или не все?

По мнению генерального директора СК «Регион Жизнь» Владимира Долгова, с налогообложением ситуация улучшается: «Сейчас принят Государственной Думой и одобрен Советом Федерации Закон «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса», в котором увеличиваются налоговые льготы предприятиям, заключающим договоры по страхованию жизни своих сотрудников».

Настороженное отношение государства к НСЖ Владимир

Долгов объяснил борьбой с «серыми схемами», подразумевающими уход от налогообложения. При этом страховые компании, которые входят в финансово-промышленные группы и аккумулируют, перераспределяют ресурсы внутри этой группы, размещают их на депозитах в банке или в частных пенсионных фондах, могут со стороны показаться «серыми», хотя задачи они перед собой ставят совсем другие. Андрей Сумбаров добавляет: «Ведь никто не борется с заработной платой в конвертах. А еще есть упрощенная система налогообложения. Одни предприятия платят НДС, а другие не платят. Сами придумываем проблемы, а потом начинаем с ними бороться. Побороть схемы через страхование жизни? Ну, побороли. Значит, теперь появятся схемы через страхование чего-то другого».

А если?..

Директор представительства в Санкт-Петербурге Национального перестраховочного общества, Иван Морозов считает, «что освобождение страховой компании от «серых схем» – это тяжелейшая работа по приведению баланса компании в норму на уровне высококвалифицированных управляющих».

Говоря о формировании массового спроса на «старый новый» вид НСЖ, г-н Морозов также отметил трудности на этом пути: «Во-первых, после пресловутого 1998 года у нас в стране отношение к стратегическим вложениям стало сложным».

Во-вторых, инфляция, этот инструмент защиты рынка... Я не вижу реального спроса нашего платежеспособного



Людмила Кириллова

генеральный директор «РосБрокерКонсалт»

населения. И почему и откуда он вдруг должен возникнуть? Если брать страховку вместе с ипотечным кредитом, то платить вдобавок к процентам по ипотеке достаточно большие деньги ежемесячно (или ежегодно) – это мало кто потянет. А те, кто может потянуть, имеют другие инструменты защиты своего здоровья. Лучше застрахуются от несчастного случая или по ДМС.

Вот подарочные способы продвижения НСЖ имеют перспективу – например, накопительное страхование к совершеннолетию. Еще из долгосрочных программ может быть интересен накопительный механизм пенсионного страхования в организации – но здесь есть вероятность рассмотрения контролирующими органами

такого механизма в качестве «серой схемы». Поэтому я пока не вижу реального пути создания массового спроса на НСЖ».

Тем не менее генеральный директор «РосБрокерКонсалт» Людмила Кириллова предложила несколько вариантов формирования спроса: «Увеличение объема корпоративных продаж; ведь наряду с ростом продаж корпоративного ДМС можно пропагандировать и соответствующий рост страхования жизни. По построению работы – можно поощрять агентов, использующих свои собственные ноу-хау, ведь многие агенты – это люди с высшим образованием... И, конечно, наличие и грамотное использование имиджевой рекламы компании, акции и т. п.»

Что сейчас

Среди возможно особо востребованных видов долгосрочного страхования Иван Морозов предположил «комплексное страхование детей на обучение в вузах, поскольку это действительно сейчас может быть востребовано большим количеством людей, даже очень плохо разбирающихся в страховании жизни. У них будет нормальная страховая защита, и к совершенно определенному важному моменту жизни ребенка они получат столь необходимую сумму».

Владимир Долгов также отметил приоритет страхования детей, только к совершеннолетию: «К этому есть определенные предпосылки. Постепенно становится обыденным то, что простые люди несут свои накопления в банк, кладут деньги под процент, на депозит и т. д. А суть страхования детей к совершеннолетию – то же самое накопление, только плюс еще страховая защита от несчастного случая. По процентам размещение денег в банке или в страховой компании не сильно различается. Да и по времени вклада: когда ребенку 12-13 лет, то до совершеннолетия остается не так уж

много времени. Человек, как правило, рассуждает следующим образом: накоплю денег для ребенка, не буду тратить, кроме того, подстрахуюсь от несчастного случая да еще заработаю на процентах». Однако попытка компании создать новый продукт, предназначенный для будущих студентов коммерческих вузов, не удалась, поскольку просто неизвестно, сколько будет стоить образование в среднестатистическом (или, наоборот, престижном) вузе через 5 и более лет. И, соответственно, оказалось очень сложно ориентироваться на конечную сумму выплаты по такому договору».

В этой же связи Людмила Кириллова сказала, что «растет число граждан, выбирающих страхование в целом и страхование жизни в том числе. Подавляющее большинство таких клиентов покупают смешанное страхование – накопление и страхование на сроки 15-20 и более лет. Число таких людей пока невелико, зато приятно отметить, что почти все они сами являлись инициаторами заключения такого договора».

В разных компаниях есть возможность привязки к различным валютам: евро, доллары, рубли. Есть индексация – по желанию самого клиента. Есть защита стабильности клиента от него же самого: если при наличии денег появляется соблазн забрать их у страховщика и пойти купить машину – для этого устанавливается определенная выкупная сумма. В пенсионных программах нет четкой привязки к пенсионному возрасту: можно заключить договор на 5-10 и более лет. Таким образом, человек сам выбирает сумму своей будущей пенсии, не рассчитывая на государство. А от страховой компании получает рекомендации только по текущему уровню доходов, что является уже тактическим моментом деятельности страховой компании».

Заграница не поможет

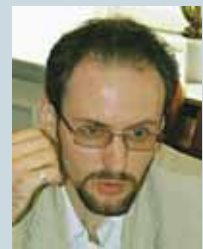


Андрей Сумбаров

президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада

Ничего нового в опыте иностранных компаний, приходящих на российский страховой рынок, не вижу: как и везде, в их системах страхования существует норма доходности и определенная накопительная часть. Таким образом, разница возможна только в цифрах.

Иностранные компании, предлагающие очень интересные программы, гарантирующие высокую доходность, даже перекрывающую инфляцию, спотыкаются о слишком низкую платежеспособность россиян.



Иван Морозов

Директор представительства в Санкт-Петербурге Национального перестраховочного общества

Есть еще одна характерная особенность иностранных компаний – их полное непонимание российской действительности. Именно поэтому некоторые из них покупают вначале российские компании, чтобы хотя бы на первом этапе получить тот персонал, который имеет представление о нашем рынке.

shadursky.ru

ONE
HANDED
FOLD

Самое, самое дорогое

Часто ребенок еще не появился на свет, а мы уже знаем, какое будущее его ждет. Сначала это заботливые руки любящей мамы, затем к воспитанию ребенка подключается няня с хорошими рекомендациями, далее гимназия или школа, а потом по графику – престижный вуз и лучше западный.

Но, имея такое строгое расписание, мы, при всем при этом, не можем жить спокойно, без уверенности в безопасности и благополучии наших близких, за которых мы несем ответственность.

Если в недалеком прошлом мы могли положиться в чем-то на государство, то сейчас каждый в ответе за себя сам. Мы сами строим свое будущее и будущее своих детей, справедливо полагая, что они достойны самого лучшего.

В битве за будущее

Мы усердно трудимся на престижных высокооплачиваемых работах. Смело смотрим в вперед и уверены в том, что у нас и у наших детей будет достойная и счастливая жизнь. Но жизнь полна сюрпризов и, к сожалению, далеко не всегда приятных. И прочное на первый взгляд положение в обществе не всегда таким является.

В одночасье можно потерять многое: семью, друзей, престижную работу и даже жизнь. В наше беспокойное и нестабильное время это может произойти с каждым.

Желание создать своим близким наиболее комфортные условия и обезопасить их с финансовой точки зрения совершенно естественно для каждого здравомыслящего человека. Думается, что проблема создания резервного денежного фонда стоит перед каждым. Но накопление по старинке «в чулок» или «под матрас» уже давно не актуально. Во-первых, деньги обесцениваются, а во-вторых, к сожалению, можно просто не успеть отложить необходимую сумму.

Многие выходят из этой ситуации, открывая долгосрочный счет в банке, куда периодически откладывают определенную сумму. Этот способ, несомненно, хорош, но он эффективен при условии постоянной трудоспособности и, соответственно, возможности зарабатывать и откладывать деньги. Но если случится серьезно заболеть, утратить работоспособность или отойти в лучший мир, то семья, оставшаяся в мире худшем, останется без средств к существованию. И хорошо если в семье два кормильца, где есть и мать и отец, одинаково несущие бремя ответственности

за своих детей. А если нет? Что тогда? Что станет с ребенком, с его будущей жизнью, которую заботливый родитель распланировал на несколько лет вперед.

И один в поле воин

Ситуация превращается в катастрофическую. Неполные семьи – это реалия современного общества. Молодые, продвинутые, независимые и одинокие

страхованию в пользу наших детей. Эти программы помогут избежать возможных финансовых трудностей и сохранить привычный доход и уровень жизни своих близких. На российском рынке довольно много страховых компаний, предлагающих различные программы по страхованию на случай потери кормильца, и каждый может выбрать для себя подходящую с учетом своих потребностей

болезни и будут способствовать поддержанию прежнего уровня жизни родных и близких. При этом инвестиционный доход умножит ваши накопления и расширит финансовые возможности.

Мы не любим думать о неприятных ситуациях, которые могут произойти с нами, а говорить о наступлении черного дня уже давно стало дурным тоном. Но к жизни необходимо относиться



молодые мамы уже не редкость. На их плечи ложится полная ответственность не только за настоящее, но и за будущее своих детей. Они должны их накормить, одеть, воспитать и обеспечить им достойную жизнь. Не секрет, что бесплатное обучение уже давно стало мифом. Даже государственные учебные учреждения бесплатными не назовешь. А о том, сколько стоит обучение в престижном вузе, думается, имеет представление практически каждый.

Но решить данную проблему все же можно. И помогут в этом современные страховые программы.

Для того чтобы процесс планирования семейного бюджета был проще и доступнее, страховые компании разработали специальные программы по

и финансовых возможностей. Размеры страховых взносов таковы, что выплачивать их без ущерба для семейного бюджета может каждый.

Вау! Банк?

Страховые программы – это хорошая альтернатива банковским вкладам: существует возможность получить неплохую сумму после окончания действия программы, даже если страховой случай не наступил. А если все-таки он произойдет, страховые выплаты покроют все расходы, связанные с последствиями возможной трагедии – смертью кормильца, его нетрудоспособностью, связанной с тяжелым заболеванием или травмой. Денежные накопления возместят незапланированные расходы на лечение в случае

ся с полной серьезностью и ответственностью, понимая и отдавая себе отчет в том, что может произойти абсолютно все. И будет честно и справедливо проявить заботу и любовь к своим близким заранее.

Главное отличие страхования жизни от других финансовых инструментов (банковских депозитов, вложений в паевой фонд) в том, что заинтересованная сторона получает деньги в любом случае. Вы сможете получить накопленную сумму плюс инвестиционный доход по окончании договора. Сумма выплаты по страховым рискам может в несколько раз превышать страховую накопительную сумму по договору.

Есть хорошая поговорка: предупрежден – значит вооружен. Мы не можем предугадать, что нас ждет завтра, но в наших силах обезопасить жизнь наших близких хотя бы от финансовых трудностей.

ERGO Жизнь Страховые программы

Смешанное страхование жизни

Эта программа действует до наступления 60-летия.

Предположим, что на момент заключения договора вам 26 лет, то есть программа будет действовать 34 года. Но необходимость вносить страховые взносы сохраняется только в течение 24 лет. А в течение 10 лет, с вашего 50-летия до 60-летия, вы платить уже не будете.

Минимальный ежегодный страховой взнос – \$200 в год.

Эта сумма делится на две части, то есть \$100 в полугодие. Ежегодно ваш счет будет гарантированно увеличиваться на 3%. Но в итоге сумма может быть гораздо больше. Примерно 10,2% годовых. Гарантированная денежная компенсация, которую

А если, к счастью, с вами ничего не произошло, то по истечении срока действия страхового договора вы получите неплохую денежную сумму. В любом случае вы останетесь в выигрыше и сможете обезопасить будущее вашим близким. К тому же не за-

можных рисков. Застраховать ребенка вы можете с самого рождения.

«Образование без границ» позволит вам накопить средства, необходимые для обучения вашего ребенка в любом вузе мира.

любить своих близких – это думать об их будущем, заботиться и стараться защитить их от всевозможных рисков, в том числе и финансовых

вы получите в любом случае, составит \$6536, а ожидаемая сумма составит \$13681. Конечная сумма зависит от прибыли страховой компании.

Если с вами что-нибудь произойдет, то вы или ваши близкие смогут получить хорошую страховую выплату. Это произойдет даже в ситуации, если страховой случай наступит сразу после внесения первого взноса.

бывайте, что в течение последних десяти лет действия договора вы вообще будете освобождены от страховых взносов.

Образование без границ.

Данная страховая программа подойдет вам, если вы планируете откладывать деньги на обучение вашего ребенка и хотите обезопасить себя от воз-

Специалист компании «ERGO Жизнь» предложит на ваш выбор ведущие учебные заведения в России и за рубежом, проинформирует о специализациях, продолжительности и стоимости обучения. После того как вы выбрали учебное заведение, вам будет предложена программа, соответствующая вашим потребностям и возможностям. А при достижении ребенком



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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





установленного договором возраста специалист компании «ERGO Жизнь» проинформирует вас о порядке поступления в выбранный вуз.

На ваш выбор предлагается несколько вариантов оплаты страховой премии: ежемесячно, ежеквартально, раз в полгода или ежегодно. Требуемая сумма может переводиться с вашего банковского счета автоматически или оплачиваться наличными.

По достижении вашим ребенком определенного возраста компания «ERGO Жизнь» осуществляет периодические выплаты, соответствующие стоимости обучения в выбранном вузе.

Страховая программа может быть выбрана в любом из трех валютных эквивалентов: доллар США, рубль или евро. Гарантированная доходность составляет 3%. Все условия программы, включая учебное заведение, могут быть пересмотрены ежегодно, в зависимости от возможностей и потребностей страхователя. В случае смерти страхователя дальнейшая уплата взносов прекращается. При этом величина выплат на обучение остается неизменной.

При наступлении инвалидности или нетрудоспособности страхователя в результате несчастного случая величина уплачиваемого взноса может быть снижена.

Программа страхования может предусматривать создание «воспитательного фонда», который покрывает расходы на

воспитание ребенка в случае смерти страхователя до начала периода выплат на обучение.

Предположим, вам на данный момент 35 лет, а вашему ребенку 6 лет. В будущем вы хотите обеспечить ему возможность обучения в престижном западном вузе, которое будет стоить 22 тыс. евро в год.

Поступление в университет планируется через 10 лет.

Программа рассчитана на 10 лет. Ежемесячная страховая выплата будет составлять 557 евро.

Размер ожидаемой выплаты составляет 26 тыс. евро в год.

Другой вариант. Вам 45 лет. Вашему ребенку на данный момент также 6 лет. В будущем вы планируете обучение ребенка в престижном российском вузе, стоимость которого будет составлять \$4500 в год.

Ежемесячная страховая выплата будет равна \$154. Размер ожидаемой выплаты – \$5350.

Заметим, что здесь мы рассматриваем не окончательную сумму страхового взноса – естественно, она может варьироваться.

Фишка с кредитом

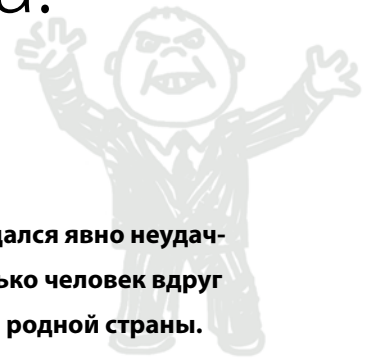
Через 5 лет после заключения страхового договора компания «ERGO Жизнь» предоставляет вам возможность получения кредита в размере ваших накоплений. Процентная ставка при этом будет составлять от 5% до 7% годовых, что, согласитесь, значительно меньше процентной ставки при получении кредита в банке.





Евгения Максимова

Приключения контейнера. Эпизод 6



Продолжение. Начало в №6 (16).

Всю дорогу до порта моряки продолжали обсуждать случившееся. Этот рейс выдался явно неудачным. Сначала страшный шторм, потом пираты... Что же ждет их дальше? Несколько человек вдруг вспомнили о зловещих знаках, которые подавала им судьба перед отплытием из родной страны. Так, впервые с ними не отправился их талисман – корабельный кот, рыжий зверюга внушительных размеров с наглой мордой, постоянно третиравший кока.

Капитан, забравший на время отпуска кота к себе домой, не привез его обратно. Он сказал, что дочка, полюбившая кота с первых же минут, когда рыжий хитрец наглой, вальяжной походкой прошелся по квартире и тут же развалился в любимом кресле капитана, не смогла с ним расстаться. Она так плакала, представляя, какие опасности могут подстергать Рыжего в море, что сердце отца не выдержало. Надо сказать, что кот

отвечал девочке взаимностью, судя по фотографиям, привезенным капитаном. Так что поначалу этому событию никто не придал значения.

Теперь же все предстало в другом свете. Кто-то с ужасом припомнил, что, уходя из дома, забыл часы, а когда возвращался за ними, не посмотрел в зеркало! С внезапно проснувшимся осуждением все посмотрели на этого растяпу. Он совсем смутился, но тут и остальные

начали вспоминать какие-то загадочные происшествия, случившиеся с ними. Приметы, намеки, случайности всплывали в памяти одна за другой. Как же они не догадались раньше, чем это все грозило! Вспомнили даже, что луна в ночь перед отплытием была какого-то зловещего оранжевого с красным отливом цвета. И ведь никто! Никто тогда ни о чем даже не догадывался! Гнетущая тишина повисла в кают-компани. Когда

Суеверия изжить невозможно

Они были, есть и будут. Зачастую, именно суеверие – боязнь “накликать” беду – не позволяет нашим соотечественникам приобрести страховой полис. При этом, со свойственной нам непоследовательностью, мы жалеем “выкидывать” деньги на то, что может не произойти. Страшно купить и страшно не купить. Такая вот глупость.

корабль приблизился к порту, команда пребывала в самом мрачном настроении.

Может быть, приметы действительно были верными, а может, это было обыкновенное совпадение, но как раз в момент подхода судна к причалу поднялся сильный ветер. Высокие волны раскачивали небольшие суда, и плохо закрепленные катера море со всей силой било о причал. В таких условиях матросам, и так отягощенным нехорошими предчувствиями, пришлось швартоваться. И что-то пошло не так. Возможно, дело было не только в погодных условиях. Сыграло свою роль и настроение матросов. В общем, произошла авария.

И причиной аварии стала неудачная швартовка судна. Из-за этого корабль получил пробоину кормы выше ватерлинии. К счастью, никто из экипажа не пострадал, так что все-таки все обсуждавшиеся матросами плохие приметы оказались не настолько опасны. Тем не менее корабль получил серьезное повреждение. Вкупе с нападением пиратов это задерживало команду в порту, даже не входившем первоначально в маршрут их следования, на неопределенный срок. А каждый день простоя приносил компании, отвечающей за эти перевозки, огромные убытки.

Хорошо еще, что не произошло разлива мазута. Моряки знали несколько таких случаев. Виновникам (то есть владельцам корабля) приходилось выплачивать колоссальные суммы, чтобы покрыть убытки. Разлив топлива – одна из самых опасных вещей, которая может произойти. Мазут в короткие сроки покрывает огромную площадь акватории, и приходится прилагать максимум усилий, чтобы устранить последствия подобной аварии. А если мазут успеет загрязнить окрестные пляжи, это еще больше увеличивает стоимость компенсации.

После долгой беготни, ругани, выяснения отношений и поиска виновных, капитан покинул корабль, чтобы все-таки закончить дело, из-за которого, собственно, они сюда и прибыли. Команда же приуныла. Разговаривать уже никто ни о чем не хотел. Те, кому выдалось свободное время, сидели тихо и надеялись, не выражая из осторожности этих мыслей вслух, что эта авария – последнее происшествие с их судном в нынешнем рейсе. Всем хотелось как можно скорее вернуться домой, и каждый старался занять себя каким-нибудь важным делом, чтобы хоть таким образом приблизить отплытие.

А море, непредсказуемая стихия, снова начинало затаихать. И не давало возможности предугадать, что же будет дальше.



Афины

Круизный лайнер Serenade столкнулся с причалом на острове Тинос в Эгейском море. По предварительным данным, причиной аварии стала неудачная швартовка судна. Лайнер получил пробоину кормы выше ватерлинии. В момент аварии на судне находился 671 пассажир и 258 членов экипажа. Пострадавших нет.

Балтийск

В общей сложности 5 тонн мазута вылилось из пробоины кипрского контейнеровоза Maersk-Vienna, который из-за неудачной швартовки пробил корпус судна в порту Балтийска Калининградской области. С акватории 3-го водного бассейна было убрано около 30 кубических метров водно-мазутной смеси. В ликвидации аварии участвовали 21 человек и 6 единиц техники.

Кунашир

Рыболовный траулер «Усса» потерпел бедствие у острова Кунашир на Сахалине. СРТ «Усса» выбросило на камни. Причиной происшествия стала неудачная швартовка судна. Никто из членов экипажа не пострадал. В результате столкновения СРТ получил пробоину. Постоянной связи с судном нет.

Южно-Курильск

В порту Южно-Курильска в результате неудачной швартовки рыболовного судна погиб матрос. 39-летний Федор Бурмистов пытался укрепить швартовку сейнера МРС-332, принадлежавшего южно-сахалинской компании «Морская звезда» в условиях штормового ветра. Потеряв равновесие, матрос упал в воду. Его придавило сейнером о стенку причала. Мужчина скончался еще до приезда врачей «Скорой помощи». Вечером того же дня из-за сильного ветра от причала оторвались сразу два сейнера, МРС-332 и МРС-300. В акватории порта они натолкнулись на давно затонувшее судно и получили пробоины. В результате один сейнер сел на грунт. Пятерых членов экипажа удалось пересадить на второе судно, после чего оно пришвартовалось к причалу.



Юлия Вержбицкая

Фильм, фильм, фильм!

Мир кино! Завораживающий, фантастический, иллюзорный! Обучающий думать, одухотворяющий, раскрывающий чувства, способность сопереживать, мечтать и верить в чудеса. Магическая сила Сinема объединяет нации, стирает разницу в социальном положении людей и возрасте. Остаются лишь чувства, желание забыться и раствориться в темном кинозале – оказаться по ту сторону экрана, чтобы прожить целые жизни в различные эпохи.

Кино – это машина времени, ответ твоим самым затаенным желаниям и мучающим вопросам, история, которая могла бы случиться с тобой. Возвращение в детство, когда не было ничего невозможного и была устойчива вера в Добро и в Волшебство.

Но задумываемся ли мы, сколько сил, труда и времени

было создано кинокомпанией «СТВ» (руководитель – Сергей Сельянов, режиссер, сценарист, продюсер, член Союза кинематографистов, вице-президент Гильдии продюсеров России) – одним из крупнейших в России производителей кинопродукции. С началом возрождения российского кинематографа,

Это: «Брат», «Мама не горюй», «Особенности национальной рыбалки», «Блокпост», «Брат 2», «Сестры», «Война», «Олигарх», «Кукушка», «Бумер», «Жмурки». А также полнометражные мультфильмы «Карлик Нос», «Алеша Попович и Тугарин Змей», созданные совместно со студией анимационного кино «Мельница».

Свои дебютные фильмы при участии «СТВ» сняли талантливые режиссеры Александр Котт, Валерий Рыжнов, Петр Буслов, Петр Точилин. Постоянно сотрудничал с кинокомпанией, вплоть до трагических событий в Кармадонском ущелье в сентябре 2002 года, Сергей Бодров-младший.

Такие фильмы, как «Брат», «Про уродов и людей», «Трофимъ», «Пугало», «Ехали два шофера», «Кукушка», «Сказ про Федота-стрельца» и др., были представлены на большом количестве российских и международных кинофестивалей и получили более 80 наград.

Возвращаясь к теме

Но вернемся к программе комплексного страхования кинопроизводства. Рассмотрим, что она в себя включает. Это следующие направления:

- страхование съемочной группы, актерского состава, в т. ч. в пользу студии;
- страхование негатива и экспонированной пленки (недавно созданный страховой продукт – уникальный для российского рынка. Покрываются следующие риски: брак кинопленки, внутренние поломки съемочного оборудования, непреднамеренные и неосторожные действия третьих лиц при осуществлении лабораторных работ. Также покрываются общие риски: пожар, взрыв, кража);
- страхование съемочного осветительного и звукового оборудования;
- страхование декораций и реквизита;



вкладывается в кинокартину, чтобы самая смелая мысль и яркая фантазия материализовались, обрели форму и «дыхание»? Скольким рискам подвержен сложный процесс создания картины и какие случайности могут подчас поставить под угрозу появление нового фильма?

«Премьер», значит «первый»

Одной из первых брокерских компаний на российском рынке страхования, которая занимается, совместно со страховыми компаниями, разработкой программы комплексного страхования кинопроизводства стала ООО «Премьер-Страхование».

«Премьер-Страхование»

его востребованностью и развитием, «СТВ» стала активно заниматься страхованием своей продукции. Уделим внимание некоторым фактам успешного развития этой кинокомпании – законодательнице современного кинорынка.

«СТВ» была создана в 1992 году и по оценке экспертов, в настоящее время является одной из самых эффективных производящих кинокомпаний (в 2002 году получила профессиональную премию «Блокбастер» в номинации «Российская киностудия года по итогам кинопроката»). С 1995 года и по настоящий момент, лидерами видеопродаж и кинопроката являлись фильмы, произведенные кинокомпанией «СТВ».





- страхование убытков из-за перерыва в производстве (данный страховой продукт находится в разработке);
 - страхование ответственности студии перед третьими лицами.
- Территория страхования – Российская Федерация, СНГ, иностранные государства.
- Несколько слов о каждом из направлений.

Съемочная группа и актеры

Осуществляется страхование временной утраты трудоспособности или смерти, в результате несчастного случая (травмы), страхование временной утраты трудоспособности или смерти, в результате болезни.

Выплаты осуществляются либо в процентном отношении за каждый день нетрудоспособности (от 0,1% до 5% от страховой суммы в день), либо

в соответствии с таблицей размеров страховых обеспечений в зависимости от тяжести полученной травмы.

Основной состав съемочной группы и исполнители основных ролей могут быть застрахованы в пользу студии, что позволяет предупредить расходы студии в случае приостановления производства из-за нетрудоспособности кого-либо из ключевых фигур.

Например, для застрахованного исполнителя главной роли, ориентировочная страховая сумма будет 200 000 USD. В результате расчета страховой взнос составит 1 200 USD, в зависимости от расчетного периода и условий.

Второстепенный состав съемочной группы и актеров второго плана могут быть застрахованы по позициям (имеется ввиду должность, количество работников), которые утверждены приказом студии. Данная

Кино будет!

«АСК-Петербург» застраховал кинокомплекс «Новый рубеж» на 235,7 млн руб. Страховой защитой обеспечены здание кинокомплекса и внутренние помещения, включая 2 кино-

зала, видеокафе, ресторан и развлекательную зону, а также инженерное оборудование, мебель, элементы здания и помещений. Риски перестрахованы в компании Swiss Re, сообщает страховщик.

схема позволяет избежать организационных сложностей, связанных с необходимостью сообщения страховщику обо всех изменениях в составе съемочной группы.

Например, страховой тариф на одного участника съемочной группы составляет 0,24 %, на каскадера, пиротехника, постановщика трюков – 0,48 %. В расчет берется период – два месяца, страховая сумма – 10 000 USD. Страховой взнос составит, соответственно, 24 USD – в первом случае и 48 USD – во втором, на одного человека.

Свет. Звук. Декорации. Реквизит

Имущество является застрахованным при хранении и использовании и при транспортировке. При страховании съемочно-осветительного и звукового оборудования по-

кряваются такие специальные риски, как: дождя, снега или иных осадков, изменения других природных факторов, неосторожные действия съемочной группы при эксплуатации съемочного оборудования при проведении съемок, внутренние поломки оборудования, поломки в результате воздействия электроэнергии в виде короткого замыкания. Общими рисками являются: пожар, удар молнии, стихийные бедствия, аварии водопроводных, противопожарных, канализационных, отопительных систем, проникновение воды из соседних помещений, кража, грабеж, разбой, взрыв газа, машин, паровых котлов.

При наступлении страхового случая, страхователь обязан незамедлительно, в любой доступной форме (в течение 72 часов) известить страховщика о событии, а также обратиться в компетентные

СТРАХОВАЯ ГРУППА

АСК
АСК-Петербург АСК-Мед

Двойной лауреат премии «Финансовый Петербург - 2006»



Страхование домов, офисов, квартир, ответственности



Автострахование: ОСАГО, КАСКО, мини-КАСКО



Обязательное и добровольное медицинское страхование



Страхование имущества



Страхование от несчастного случая



Страхование грузов

Тел.: 007
www.ask-spb.com

Лиц. ФССН 131Д, С № 1420 78
ЗАО «СК АСК-Петербург», ЗАО «СМК АСК-Мед»

МЫ В ОТВЕТЕ ЗА ТЕХ, КОГО СТРАХУЕМ



органы (органы внутренних дел, госпожнадзор и др.).

Сохранять поврежденное имущество до осмотра его страховщиком. В течение разумных сроков, по согласованию со страховщиком, сохранять неизменными и неисправленными все записи, документы, оборудование, которые каким-либо образом явились причиной ущерба застрахованному имуществу.

При наступлении страхового случая за пределами РФ, страхователь обязан предоставить нотариально заверенные копии переводов на русский язык документов, подтверждающих страховой случай компетентных органов той страны, где он произошел.

Ответственность

«Премьер-Страхование» разработало программу с расширенным перечнем рисков по страхованию гражданской ответственности кинопроизводителей. Страхование обязанности студии возместить вред, причиненный жизни, здоровью, и/или имуществу третьих лиц, который возник по вине студии в период производства фильма. Также страхуется ответственность студии перед участниками массовых сцен, что освобождает студию от необходимости документального подтверждения своих отношений с массовой.

Денежная сумма, в пределах которой страховщик осуществ-

Наш выбор

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

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

вляет выплаты при наступлении страхового случая, устанавливается студией.

Продюсеры, как правило, применяют комплексное страхование, но возможны случаи отдельного вида страхования из указанной программы. Это в основном страхование съемочно-осветительного и звукового

оборудования, страхование декораций и реквизита, страхование съемочной группы и актерского состава.

Для нашего уважаемого, любознательного читателя, мы только приоткрыли завесу в таинственную область создания кино. Как говорится, до новых встреч.

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

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ СЕГОДНЯ

КАЧЕСТВЕННАЯ ИНФОРМАЦИЯ КАЧЕСТВЕННАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

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

 ХУТОРОВ.НЕТ
HUTOROV.NET

Реклама
III место в номинации
«Политическая реклама, реклама СМИ
и рекламных агентств, некоммерческая
реклама» открытого национального
фестиваля русскоязычной рекламы
«ИДЕЯ!2007»
Автор – Василий Малофеев

страховой случай

ЖИЗНЬ БЕЗ ЛИШНИХ МЕЖДОМЕТИЙ

страховойслучай
ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

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

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

Ваша квартира + ... ³ +
Подготовка и ... ⁴ = *Новая квартира*

ОЛИМП 2000
 НЕДВИЖИМОСТЬ ИНВЕСТИЦИИ СТРОИТЕЛЬСТВО

Оценки ... ²
Планирование развития и использования объекта ³ = *Ваш стабильный доход*

Маркетинговые исследования x *Инвестирование проектов* ³ +

Оснащение инженерными сетями + *Возведение коттеджных поселков* ² = *Огарованная загородная жизнь*

[Объект]ивные решения