

страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Санкт-Петербург
2007

номер **8 (18)**



Нам сверху ВИДНО ВСЁ...

Отсутствие страховой культуры у населения и необходимость популяризации страхования – тема постоянных обсуждений. Воз и ныне там...



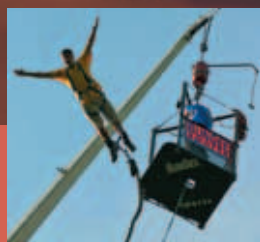
В каждом маленьком ребенке...

Глава МЧС РФ Сергей Шойгу предложил ввести в школах систему страхования школьников. Однако учителя и родители не видят пользы в страховании



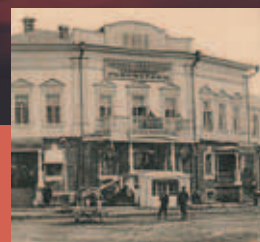
Всего не исправить

«Автогражданка» станет цивилизованной лет через пять. А пока что судебная практика подсказывает законодателю новые правила игры



Жизнь скучна без риска?

Каждый из нас имеет собственность. Даже если у вас нет квартиры, желтого «хамера», счета в известном банке, акций, дачи на Канарах, у вас всегда есть вы и ваше здоровье



Шаг навстречу прошлому

Национальный музей российского страхования находится в Москве. В нем собрана богатейшая коллекция экспонатов, связанных с историей и развитием страхового дела в России



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ



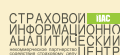
БОЛЕЕ 100 ВИДОВ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ
WWW.ROS.RU **(812) 336 3030**



рынок	
Нам сверху видно всё...	3
Страхование – в массы!	8
медицина	
На расстоянии звонка	10
IT	
IT и страховой учет	12
безопасность	
«В каждом маленьком ребенке...»	18
Услуги безопасности XXI века	20
авто	
За шлагбаумом	24
Всего не исправить	26
Противостояние	27
недвижимость	
Без призора	30
по-простому	
Жизнь скучна без риска?	32
грузы	
Приключения контейнера. Эпизод 7	34
история	
Шаг навстречу прошлому	37
благотворительность	
Большая прогулка	40



Партнеры издания



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ



Редакционный совет



Председатель
Кирилл Михалевский

Руководитель Инспекции
страхового надзора по СЗФО



Заместитель
председателя
Андрей Сумбаров

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



Радий Негодин

Директор Санкт-Петербург-
ского 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



Татьяна Шувалова

Заместитель Генерального
директора ОСАО «Россия»
Санкт-Петербург,
ул. Ленсовета, 88,
Тел./факс: (812) 382-6600



Константин Харин

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



Светлана Янова

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

страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Учредитель и издатель:
ООО «Медиаиндекс»

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

Реклама:
reklama@mediaindex.ru

Специальный корреспондент:
Владимир Михайлов

Логотип:
Дмитрий Зятиков

Рисунок на обложке:
Владимир Шкредов

Оригинал-макет
и верстка:
Владимир Шкредов

Адрес редакции:
191002, Санкт-Петербург,
Загородный пр., 18/2,
тел. 973-4790, 572-1141

Фото:
Александр Силкин,
Алла Александрова

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

Подписано в печать:
10.09.2007, 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



Олег Петров

Нам сверху видно всё...

Отсутствие страховой культуры у населения и необходимость популяризации страхования – тема постоянных обсуждений на заседаниях страховых объединений всех уровней. К сожалению, воз и ныне там – уровень знаний наших сограждан в этой области ужасающе низок. Государство уже осознало необходимость повышения экономической грамотности жителей России. А вот что в этом направлении делает сам рынок? Об этом «Страховой случай» расспросил тех, кто постоянно наблюдает за рынком «сверху» – специализированные страховые СМИ.

Действительно, кто может лучше знать ситуацию в этой сфере? Конечно, профессионалы, одинаково хорошо ориентирующиеся в страховой тематике и в области массовых коммуникаций. Специалисты, чей бизнес, в первую очередь, зависит от желания страховщиков делиться информацией. В заочном «круглом столе», организованном «Страховым случаем», приняли участие

руководители страховых СМИ двух столиц:

- Андрей Веселков, генеральный директор Агентства страховых новостей (АСН);
- Анастасия Кузнецова, редактор интернет-ресурса StrahovkaInfo;
- Марина Маякова, руководитель АМИ «МИРЖ»;
- Михаил Сотников, генеральный директор ИА «Инсформер»;

- Михаил Френкель, генеральный директор ЗАО «БиСер»;
- Егор Шадурский, генеральный директор Shadursky Promotion.

Надо сказать, что по большинству обсуждавшихся вопросов мнение наших коллег было удивительно единодушным. Поэтому нам осталось консолидировать его, выделив лишь наиболее оригинальные высказывания.

Может, просто подождать?

Первый и основной вопрос, который мы задали коллегам, заключался в необходимости каких-либо усилий по продвижению страхования в массы вообще. Может быть, население еще не «созрело», и на данном этапе развития общества, хоть живот надорви, толку от популяризации не будет?

лиц. ФССН С.№ 1582 78

Важно знать, что ты защищен!



РУССКИЙ МИР
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ



www.rusworld.ru

☎ (812) 324-6969



Наиболее красноречиво на этот вопрос отвечает Михаил Сотников: «Активная популяризация страхования, безусловно, крайне необходима, и к выполнению данной задачи должно прийти сначала страховое сообщество, консолидируя как собственные возможности, так и обращая к данной проблематике внимание государства. На сегодняшний день общего признания страхования в обществе

Марина Маякова, считающая, что второе, что сделают приходящие на российский страховой рынок иностранцы после глобальной перекупки персонала, – купят дружбу с информационным рынком.

Иллюзий по поводу того, что население, не обладая необходимыми знаниями, само придет к страхованию, не питает никто из собеседников. «Ментальность русского чело-

законах, которые вводят все новые и новые виды обязательного страхования. Властная верхушка понимает, что развитие данного вида финансовых услуг не возможно без директивного вмешательства государства. Но вот добровольные виды страхования принудительным образом развивать нельзя и невозможно. Единственное, что может спасти ситуацию, – это

заявить: уровень осведомленности российских граждан о страховании находится в зачаточном состоянии. Потенциальные клиенты страховых компаний с трудом отличают добровольное медицинское



Андрей Веселков

генеральный директор
Агентства страховых новостей

надо сказать, что по большинству обсуждавшихся вопросов мнение наших коллег было удивительно единодушным

явно не существует, и почва для изменения ситуации целевым образом не подготавливается. Находясь на пороге вступления в ВТО, мы понимаем, что изменения неизбежны, но возникает устойчивая мысль, что работать над привитием культуры страхования будут исключительно иностранные игроки».

Мнение по поводу иностранных страховщиков разделила

века во многом определена термином «авось», и само по себе не возникнет стремление изменить привычный уклад», – говорит Михаил Сотников. Категоричен и Егор Шадурский: «Популяризация необходима. Все не придет своим чередом никогда. Сегодня популяризация страхования в России ведется исключительно с помощью политической воли, выраженной в принимаемых

просветительская деятельность самих страховщиков. Люди должны перестать воспринимать страхование как один из видов «налогообложения». Эту мысль подтверждает и Марина Маякова: «В народе бытует мнение, что страхование – это узаконенная форма отъема денег у населения. Опираясь на проведенные соцопросы и вопросы, приходящие в нашу редакцию, могу ответственно

страхование от обязательного. Если говорить о страховании жизни, на которое страховщики делают серьезные ставки – для конечного потребителя эта тема вообще не понятна. А все, что не понятно, – пугает».

Резюмирует беседу на эту тему Андрей Веселков: «Нужно, разумеется, объяснять населению необходимость и выгоду страхования, показывать возможные последствия

отсутствия страхования или недо страхования. Мне кажется, что рекламные ролики страховых компаний должны быть направлены сейчас именно на это, а не на популяризацию брендов».

От зарплаты до зарплаты

Одной из основных причин низкой востребованности страхования широкими народными массами часто называют невысокие доходы населения. Естественен вопрос: если эти доходы вырастут, страхование станет популярнее? По этому вопросу эксперты не были столь единодушны.

«С ростом стоимости собственности, находящейся во владении, – говорит Андрей Веселков, – растут и связанные с собственностью риски. С ростом доходов растут и риски их потери в случае смерти или болезни. Все это будет неизбежно побуждать население активнее страховать». Мнение коллеги разделяют и Марина Маякова, и Егор Шадурский. При этом г-н Шадурский настаивает на подготовительных мероприятиях: «Если люди будут понимать, как именно они могут защитить свои финансовые интересы, то, безусловно, при росте благосостояния неизбежно возрастет востребованность страхования. Но сегодня не уйти от необходимости научить людей пользоваться страховыми услугами, чтобы создать будущий спрос. Чтобы человек научился есть рыбу, его сначала надо научить ее ловить и обязательно рассказать ему о том, что рыба это еда. Иначе он умрет от голода рядом с аквариумом, полным рыбы, и горящим костром». Его поддерживает Михаил Френкель: «С ростом благосостояния только у лояльного к страхованию клиента появится желание застраховаться. А сама лояльность от благосостояния не зависит».

Михаил Сотников также совершенно не уверен в по-

явлении у граждан желания застраховаться в связи с повышением уровня жизни: «У небольшой части потенциальных страхователей, тесно соприкасающихся с зарубежным укладом, возможно, это произойдет. С остальными категориями неиз-



Анастасия Кузнецова

редактор интернет-портала StrahovkaInfo

бежна кропотливая, постоянная работа». Еще более категорична Анастасия Кузнецова: «Известный факт: чем больше доход у человека, тем больше потребностей у него возникает. Он обязательно найдет, на что потратить деньги вместо страховки. Поэтому, на мой взгляд, сам факт роста дохода навряд ли может повлиять на самосознание человека».

Пациент, покажите язык

Как от зарубежных, так и от наших страховщиков неоднократно приходилось слышать, что основной бедой российского страхования является корень «страх», лежащий в основе практически всей терминологии этой отрасли. Зарубежные аналоги, переводящиеся на русский как «обеспечение», «защита», «надежность», находятся в более благоприятных условиях в части их чувственного восприятия. Пытаясь выяснить, не пора ли и в страховании начать менять «руководителей» на «менеджеров», а «сети» на «веб», мы встретили решительный отпор коллег. Все как один, встали на защиту русского языка. Например, Андрей Веселков считает, что пожарных и аварийные службы уважают и ценят при том, что в их названии тоже не очень позитивные корни. Его мысль развивает Михаил

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

Сбербанк России	Альфа-банк	ВТБ 24	Сбербанк России	Сбербанк России
Мираторг	Мираторг	Мираторг	Мираторг	Мираторг
Мираторг	Мираторг	Мираторг	Мираторг	Мираторг
Мираторг	Мираторг	Мираторг	Мираторг	Мираторг
Мираторг	Мираторг	Мираторг	Мираторг	Мираторг

САМЫЙ МАСШТАБНЫЙ ПРОЕКТ
В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ И СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ
ДЛЯ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ
ДОРОЖАЮТ 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 определения победителей премии Организационным комитетом привлечено свыше 40 высококвалифицированных 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 неоспоримых 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 изданиях: СМИ – информационных партнеров 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 - 65 доб. 211
E-mail: info@konkurs-spb.ru
Время работы с 10.00 - 22.00
(по московскому времени)

Френкель: «Терминология не имеет значения. А ситуация с выплатами, может привести к полному отторжению у населения самого института страхования. В умах людей действие одной конкретной компании-неплательщика автоматически распространяется на всё страховое сообщество. То есть человек делает вывод: «Все страховщики – ворюги».

Анастасия Кузнецова считает, что русского человека иностран-



Марина Маякова

руководитель АМИ «МИРЖ»

ные непонятные слова пугают куда больше, чем даже слова с корнем «страх». Поэтому уместнее либо оставить все как есть, либо заменять «нестрашными» синонимами, типа «защита». Егор Шадурский также полагает, что если сегодня существует

одна проблема неадекватного отношения к страхованию, то смена лингвистической основы добавит нам еще одну – необходимость расшифровки терминов с «нуля».

Сообщая свое субъективное мнение Марина Маякова невольно выразила общее: «Мы живем в России. У нас есть богатый и могучий язык. Заменяя русские слова иностранными, мы уходим от корней. Давайте говорить по-русски. Люди и так мало понимают в страховании, если мы заменим его на иностранное слово, не думаю, что это поможет популяризации страховых услуг. И потом, слово «страховка» – это «надежное плечо», на которое можно опереться. Разве у вас другие ассоциации?»

Кто потянет лямку

Итак, по мнению экспертов, лингвистическая основа страхово- вой терминологии продвижению этого вида услуг совершенно не мешает. Интерес к страхованию и благосостояние населения также не находятся в прямой зависимости. По меньшей мере, как считает Марина Маякова, в

России уже сформировался средний класс – благодатная почва для развития рынка страховых услуг. То есть, есть перед кем разливаться соловьем и расписывать прелести страхования. Так кто же этим займется?

«Это задача и для власти, и для страховщиков. – Михаил Френкель, как обычно, лаконичен. – Этот бизнес приносит доходы страховщикам, следовательно, и основная PR-нагрузка на них. Власть это касается только в части социальной значимости института страхования». Андрей Веселков тоже считает, что неплохо сработала бы схема государственно-частного партнерства (ГЧП), и даже уточняет степень участия обеих сторон: «Развитие страхования объективно выгодно и власти, и страховщикам. Значит, надо действовать сообща в этой важной и деликатной сфере. Но, как и во всех схемах ГЧП, на каждый рубль бюджетных денег должно вкладываться 3-4 рубля частного капитала». Марина Маякова называет еще одного игрока – информационные структуры. Что не удивительно, кто-то же должен быть проводником информации о страховании от участников рынка до широких народных масс: «Необходимо разработать общую стратегию. Поэтому сначала нужно договориться между собой. Очень сложно объяснить населению, что страхование – это хорошо, когда воз тянут лебедь, рак и щука». Кстати, про воз мы уже вспоминали... в самом начале.

Все пойдет по плану

Основные тягловые лошадки, которые должны впрячься в сбрую популяризации страхования, названы. Это страховщики, государство и информационные структуры, работающие на страховом рынке. Как может выглядеть перспективный план популяризации страхования и что может помешать его осуществлению?

Представители страховых СМИ достаточно четко знают,

как необходимо продвигать страхование в массы. Но практически все с сожалением констатируют, что идеальный план слишком сильно отличается от того, что может быть воплощено в реальность.



Михаил Сотников

генеральный директор
ИА «Инсформер»

Естественно, в первую очередь, вопрос упирается в деньги. «Не существует целевых средств для решения подобных задач, а также желания страховых компаний начинать с вложений в страховую культуру, работая на перспективу, имея возможность жить сегодняшним днем, получая доходы уже сейчас», – констатирует Михаил Сотников. Поиск финансового обеспечения разъяснительной работы по страхованию, по мнению Михаила Френкеля, автоматически упирается в проблемы софинансирования: «Вопрос только в том, кто будет финансировать популяризацию всей категории, а не отдельной страховой компании. Любая компания или небольшая группа компаний, взявшись



Михаил Френкель

генеральный директор
ЗАО «БиСер»

за это дело, будут финансировать конкурентов. А всем страховщикам договориться нереально, их слишком много. Идеальный сценарий – всем страховщикам «сброситься»





в один союз и начать рекламную кампанию категории страхования. Попутно этот союз борется за чистоту рядов страховщиков. Именно борется, а не декларирует, что борется. Реально, максимум, о чем могут договориться страховщики, это о некоторой профессиональной этике и некоторых стандартах при подходе к урегулированию убытков».

Андрей Веселков выражает свое мнение об участии государства в процессе промоушена страхования: «Я думаю, что потенциал развития страхования через введение обязательных видов в основном исчерпан. Теперь необходимы четкая демонстрация особой заинтересованности государства в росте числа застрахованных (через пропаганду, через налоговые льготы, через развитие страхования с господдержкой) и повышение активности страховщиков в части воспитания страховой культуры».

Наиболее объемный план действий предложил Михаил Сотников. По его мнению,

группа страховщиков, которая должна взять на себя основную нагрузку по популяризации, уже сформировалась: «40-



Егор Шадурский
генеральный директор
Shadursky Promotion

50 компаний осуществляют основную работу и делят рынок, соответственно, им и объединяться под выполнение общей задачи. Пока преобладает примерно такое мнение: «не будем вкладываться в популяризацию страхования, пусть сначала поубавится конкурентов, а с оставшимися будем договариваться».

Рискну высказать прогноз, что продвижение страхования подстегнет все нарастающий приход на российский рынок

иностраных игроков, имеющих опыт развития в обществе культуры страхования. Но разница в наличии опыта и объеме имеющихся финансовых емкостей для конкурентной борьбы поставит в крайне затруднительное положение многих отечественных страховщиков.

Уже давно надо иметь собственный план общего продвижения и реально его воплощать через телепроекты, собственные массовые издания, общие показательные социальные акции и т. д. Такие проекты предлагаются, но до практического воплощения ни самими компаниями, ни государством не доведены.

Думаю, один из вариантов – это сплочение ведущих информационных игроков для реализации данных задач, но без мощной поддержки самого рынка это невозможно. Работа в этом направлении ведется, в январе 2007 года ряд информационных структур уже заявили о своей готовности объединить усилия для производства более качественного и массового

продукта, сделаны обращения к органам власти и государственным регуляторам.

Что касается реальности, думаю, осуществление сплоченности страхового сообщества затянется еще не на один год».

Возвращаясь к возу

Отсутствие оптимизма со стороны представителей информструктур понятно. Среди десятка основных поставщиков страховой информации, работающих на рынке не первый год, нет ни одного, чей бизнес было бы сложно назвать «энтузиазмом». Страховщики только-только начали отрываться от ловли денежных потоков и обращать взгляд в будущее. В компаниях начали появляться отделы по связям с общественностью, рекламные службы. Но все это – капля в море. Впрочем, страховые компании могут не разделять такую точку зрения. Поэтому ее мы тоже решили выяснить (см. статью «Страхование – в массы!» на стр. 8).

Страхование – в массы!

Сколько лет существует страхование, а страховая культура нашего населения до сих пор на низком уровне. Свидетельство этому – появляющиеся периодически на интернет-форумах и страницах прессы претензии застрахованных к страховым компаниям, частенько являющиеся необоснованными.



Страховщики сетуют на то, что их клиенты невнимательны и не читают подписанные ими же договоры страхования. Народ же уверен, что их попросту «надувают». И о той заветной цели, ради которой и появился страховой рынок – защита интересов граждан, придание уверенности в завтрашнем дне, – уже никто не помнит. А зря. Чтобы люди действительно видели и понимали, что такое страхование и для чего оно необходимо, пора «двигать» его в массы. В этом уверены все участники страхового рынка. Другой вопрос, как это правильно сделать. Своими позициями с журналом «Страховой случай» делятся ассы страхования.

Раз, два, три

Во-первых, хорошую славу о страховой компании формируют своевременные выплаты. По мнению управляющего по маркетингу, филиала «РЕСО-Гарантия» в Санкт-Петербурге Сергея Бровко, лидеры страхового рынка, ежегодно выплачивая миллиарды рублей в год российским гражданам по страховым случаям, увеличивают

осознание желательности и необходимости страхования своей ответственности, своего имущества, здоровья и жизни.

Во-вторых, необходимость продвижения страхования в массы связана с отсутствием четкого знания о страховании в целом. «На сегодняшний день население мало знает о страховании и сталкивается, по большей части, только с обязательными его видами», – делится опытом исполнительный директор департамента по организации и обеспечению бизнес-процессов СК «Энергогаранта» Гюзель Хисямова. –



Сергей Бровко

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

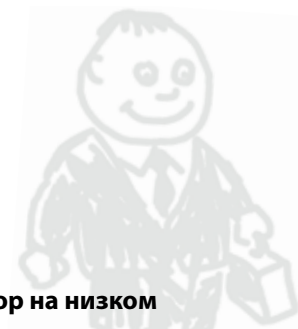
А они дают как позитивное, так и негативное восприятие данного рынка».

В-третьих, активное просвещение должно происходить с помощью профессиональных масс-медиа. Как считает вице-президент ООО «ГСА» Михаил Благосклонов, пресса должна говорить не только о прелестях страхования, но и давать советы по сложным вопросам, связанным с процессом урегулирования убытков.

При этом специалисты склонны считать, что становление и узнавание страхования в России произойдет не так быстро, как бы того хотелось. Об этом свидетельствует зарубежный опыт страхового рынка, который развивался в течение 50 лет. «В нашей стране все идет своим чередом, – говорит директор департамента урегулирования убытков СК «КЛАСС» Антон Басин. – Мы медленно запрягаем, но быстро ездим. Рано или поздно, если конечно государство не примет очередного «популярного в массах декрета», мы постепенно придем к цивилизованным отношениям в страховой сфере».

Страховщик + государство =?

Получается, что каждый из игроков рынка, будь то страховщик, государство или пресса, так или иначе вносит свою лепту в продвижение этого финансового инструмента. И все же, у истоков стоят сами страховщики. Как ни крути, а с точки зрения развития бизнеса необходимо это прежде всего им. Ведь от появления и увеличения количества грамотных страхователей зависит дальнейшая судьба как одной конкретной компании, так и всей отрасли в целом.



При этом государство также заинтересовано в дальнейшем становлении рынка. По мнению Гюзели Хисямовой, популяризация страхования – это совместная работа страховых компаний и государства. Ведь чаще всего россияне в случае проблемы рассчитывают в первую очередь на государство. При масштабном развитии страхования решение многих проблем ложится на плечи страховщиков. При этом государство должно вести четкую и правильную политику в регулировании рынка. «В данной ситуации государство наименьшим образом должно вмешиваться в данный процесс, –



Гюзель Хисямова

исполнительный директор департамента по организации и обеспечению бизнес-процессов СК «Энергогарант»

считает Антон Басин. – Пусть этот вид бизнеса развивается как самостоятельный организм, но под наблюдением государства, которое призвано выступать исключительно в роли арбитра, следящего за общим процессом игры, правила которой установлены страховым сообществом и государством в интересах общества. Такие игроки самостоятельно займутся популяризацией своих услуг или это будут делать их профессиональные союзы».

Сергей Бровко, уверен, что, в первую очередь, у агентов

страховых компаний есть самый непосредственный, живой интерес в результатах своей популяризации – это комиссия от проданных ими полисов. Менеджмент страховых компаний должен управлять процессом, направлять агентов, предлагать им наилучшие способы убеждения клиентов и снабжать агентов материалами о компании, о страховании и страховых продуктах А. государство – стимулировать за счет создания налоговых льгот предприятиям и гражданам при покупке страховок. При таком



Михаил Благосклонов
вице-президент ООО «ГСА»

выплат, уверенность в том, что страхование – это полезно, у граждан растет: «Появляется привычка получать выплаты по страховым случаям. Это

Сергей Бровко считает, что необходимо, во-первых, создать качественную систему обучения и переподготовки агентов в страховой компании. Во-вторых, оперативно реагировать на требования и изменения условий рынка путем настройки тарифов и изменения условий страхования. Наконец, должно быть лоббирование интересов сообщества путем поддержки принятия законов, стимулирующих страхование, как обязательное, так и добровольное.

Корень зла

А может быть люди до сих пор привязаны к лингвистическому состоянию слова и просто боятся его? Не зря страховые компании стараются в своих слоганах и брендах избавиться от «страшного» корня. Например, компания «Генеральный страховой альянс» со знанием сократила свое первоначальное название и сейчас активно использует аббревиатуру «ГСА».

По мнению Сергея Бровко, русский язык богаче и его развитие происходит по разным канонам. Поэтому для начала можно использовать термин «страховая защита», который потом может сократиться до просто «защита». И в будущем это будет означать именно страховку: «я купил защиту», «у меня есть защита».

Антон Басин же считает, что данные наименования – исключительно дело вкуса и профессиональной работы маркетологов и рекламистов.

чтобы люди действительно видели и понимали, что такое страхование и для чего оно необходимо, пора «двигать» его в массы. В этом уверены все участники страхового рынка

триедином взаимодействии «агент – менеджмент страховщика – государство» будет получаться самый лучший эффект от популяризации страхования.

Готовы ли при этом триединстве вкладывать деньги в развитие отрасли страховые компании? Самая эффективная реклама, по мнению страховщиков, это информирование СМИ через релизы, новости, корпоративную прессу. А вообще каждая выплата – это реклама не только конкретной компании, но и всего страхования в целом.

Потребность в сервисе

Сегодня люди, хоть пока и в меньшинстве своем, начинают понимать, что страховая защита – дело хорошее и надежное. Об этом говорят и сами страховщики, которые не сомневаются, что менталитет населения постепенно меняется от полного недоверия к пониманию того, что страхование – это благо. И чем выше уровень благосостояния людей, тем больше они стремятся защитить себя и своих близких с помощью страховых вложений. Так, Сергей Бровко считает, что даже без роста благосостояния, за счет устойчивых

хорошая, приятная привычка, даже в ситуации стресса, каким, несомненно, является страховое событие».

«Поскольку полис страхования — единственная возможность уберечь все нажитые материальные ценности, следовательно, тенденция к принятию страхования при увеличении доходов граждан есть, – уверен Антон Басин. – Она уже наглядно демонстрируется в области автострахования».

Но при этом не стоит забывать о том, что с благосостоянием растут и запросы страхователей. «И если российские страховщики хотят получить лояльных клиентов завтра, процесс самосовершенствования нужно начинать уже сегодня, – такого мнения придерживается Михаил Благосклонов. – Иначе менталитет изменится, появится готовность платить деньги за защиту своего благополучия, а получить адекватный сервис будет негде».

Есть ли у вас план?..

Что же, страховщики готовы со своей стороны осуществлять продвижение страхования. Многие имеют даже четкую стратегию, как это сделать.

«Кроме того, проведение масштабных бесплатных мероприятий для широкого круга заинтересованных лиц, поддержка СМИ, готовых объективно и доступно рассказывать о страховании как об инструменте сбережения и инвестиций личных финансов, сделает страхование более понятным», – уверен Михаил Благосклонов.



Антон Басин
директор департамента урегулирования убытков СК «КЛАСС»

Антон Басин считает, что только через максимальное невмешательство государства в данный процесс и установление четких правил игры как со стороны государства, так и между страховщиками возможно продвижение страхования в массы. «Более того, как любая финансовая структура, страховая организация должна получить возможность защищать своих

клиентов. Сегодня такого права у страховой компании нет, – констатирует эксперт. – Я, например, как гражданин, был бы очень доволен, если бы по вопросу возмещения от причинения вреда между собой спорили страховые компании, а не я лично, с причинившим мне вред лицом».

«Введение обязательных видов страхования, например ОСАГО, явилось «толчком» для продвижения страхования в массы, – говорит Гюзель Хисямова. – Чтобы преодолеть «страховую безграмотность» и негативное отношение населения к страхованию, страховщики должны делать свои услуги более доступными – путем уменьшения подводных камней и увеличения прозрачности условий страхования. Компании должны быть клиентоориентированными, заботиться о клиенте и его интересах».

Да, готовность страховщиков к популяризации страхования на лицо. Главное теперь – правильно реализовать ее.

На расстоянии звонка

Рост уровня знаний населения в области страхования требует от операторов рынка выделения дополнительных ресурсов для создания круглосуточных диспетчерских центров (КДЦ), предусматривающих возможность осуществления бесплатных звонков по всей территории России. О создании КДЦ для граждан Санкт-Петербурга и Ленинградской области рассказала «Страховому случаю» директор петербургского филиала медицинской страховой компании «МАКС-М» **Наталья Григорьян**.



Быть «ближе к народу» стало не просто модно, сегодня это чуть ли не единственный путь увеличения портфеля страховщика за счет повышения качества обслуживания застрахованных. Особенно это актуально для обязательного страхования, где рыночная конкуренция ведется исключительно за счет увеличения уровня сервиса.

Возрастающая конкуренция на рынке медицинского страхования заставляет страховщиков вкладывать немалые средства в создание служб, обеспечивающих доступную круглосуточную, и что немаловажно, бесплатную связь с застрахованными гражданами – в какой бы точке нашей огромной страны они ни находились. Теперь такая



Наталья Григорьян

директор петербургского филиала медицинской страховой компании «МАКС-М»



**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: sheksnaspb@mail.wplus.net

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

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



возможность появилась и у застрахованных страховой группой «МАКС» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Наш город вошел в число регионов, где страховая группа «МАКС» осуществила свой масштабный проект по открытию в субъектах Российской Федерации круглосуточных диспетчерских центров.

В настоящий момент многие страховые компании имеют так называемые call-центры, консультирующие застрахованных по добровольным видам страхования, но служб, дающих возможность застрахованным по обязательному медицинскому страхованию получать консультации в любое время по всем вопросам наравне с застрахованными по ДМС, до сегодняшнего дня не было.

Созданный страховой группой «МАКС» в Санкт-Петербурге

круглосуточный консультационно-диспетчерский центр реализует именно это направление деятельности страховщика.

Любой обратившийся в КДЦ по федеральному номеру 8 800 333 22 03 гражданин получит подробный ответ на все интересующие его вопросы как по программам обязательного так и добровольного медицинского страхования, в числе которых:

- выдача и продление страховых медицинских полисов;
- порядок предоставления и организация оказания медицинской помощи в лечебных учреждениях по программам ДМС и ОМС;
- дополнительное льготное лекарственное обеспечение;
- реализация национального проекта «Здоровье»;
- порядок защиты нарушенных

прав пациентов и многие другие вопросы.

Сегодня мы находимся на пороге нового периода в развитии страхового бизнеса и должны сконцентрировать все свои усилия на эффективной организации процесса предоставления медицинской помощи при гарантированной защите прав и законных интересов застрахованных граждан. Одной из составляющих этой работы, несомненно, является открытие и успешная работа диспетчерских центров. Каждый человек вне зависимости от его социального статуса, материального положения, должен иметь возможность получить ответ на все интересующие его вопросы по предоставлению качественной медицинской помощи. До сегодняшнего дня такая возможность была только у граждан, застрахованных по добровольным видам страхования.

Стоит отметить, что группа компаний «МАКС», состоящая из универсальной страховой компании «МАКС» и медицинской страховой компании «МАКС-М», работает на российском рынке страхования с 1992 года. «МАКС» – один из крупнейших универсальных страховщиков федерального уровня, который входит в десятку лидеров отечественного страхового рынка.

В Санкт-Петербурге в настоящий момент активно работают два филиала страховой группы. В частности, филиалом «МАКС-М» застраховано более 450 тыс. человек по обязательному медицинскому страхованию, заключены договоры страхования с тремя тысячами предприятий и организаций.

**КДЦ СГ «МАКС»
в Санкт-Петербурге
тел. 8 800 333-22-03
наб. Обводного канала, 55В**



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



Амра Кварандзия, Надежда Андреева, Михаил Казыльский

IT и страховой учет

Продолжение. Начало в №7 (17).

Инструменты

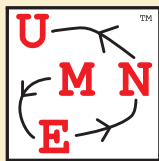
Самым важным и сложным в организации учета вопросом является выбор учетных инструментов. События приобретения и последовательного или единовременного внедрения нескольких программ, чтобы обеспечить на одной из них учет бланков, на другой, например, учет договоров КАСКО, на третьей – ОСАГО, на четвертой – ДМС и так далее, наверно, велик. Но, во-первых, надо посчитать стоимость их обслуживания и эксплуатации, включая технику, собственные трудовые и материальные ресурсы и так далее. Во-вторых,

следует рассчитать трудовые и, особенно, информационные потери, связанные с неизбежным в этом случае переносом информации с одного носителя на другой. Как уже говорилось ранее, потери и искажение информации при переносе с одного носителя на другой неизбежны, даже если оба носителя – базы данных, содержащие качественную информацию. И если с трудовыми потерями еще как-то можно смириться, то информационные потери невосполнимы. В-третьих, надо подумать о том, что любой бизнес стремится к развитию, и просчитать перспективу на не-

сколько лет вперед. А развитие, к которому стремится бизнес, влечет за собой значительное увеличение информационных массивов, подлежащих обработке. Поэтому стоит подумать о том, как года через 2-3 вы будете формировать страховые резервы, собирая данные кусками из разных баз данных и из разных форматов, как вы будете учитывать использование бланков, когда у вас учет бланков ведется в одной базе данных, а учет договоров в нескольких других. Вследствие этого рекомендуем подумать и о том, что замена информационной системы, вопрос о которой

неизбежно встанет перед вами в этой ситуации, – процесс дорогостоящий, очень сложный и психологически и с точки зрения интересов дела. И самое главное – это то, что информационные потери при этом неизбежны и невосполнимы.

При выборе инструментов учета необходимо очень внимательно ознакомиться с их функциями и возможностями, досконально оценить достоинства и недостатки. Также очень важно выяснить, на каких условиях поставляется система и какова степень вашей зависимости от разработчика после ее внедрения. Даже очень известные



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

Боитесь делать серьезные вложения в IT-систему?

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

Не готовы платить сразу много?

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

Не готовы сразу расстаться со своей старой IT-системой?

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

Хотите сэкономить на оборудовании и программном обеспечении?

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

Боитесь инспекций и изъятия компьютерной техники?

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

Еще не уверены?

Читайте подробности.

О системе управления базами данных (СУБД) MENU

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

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

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

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

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

работы по обслуживанию могут производиться в удаленном режиме. Ее внедрение и эксплуатация значительно снижают затраты на командировки, исключают затраты на настройку, рассылку и установку патчей, обмен информационными пакетами. Затраты на приобретение, установку, и обслуживание рабочих мест исключены, для обслуживания рабочих мест не требуются программисты: обслуживание производится только на сервере. Один программист-администратор может одновременно обслуживать несколько баз данных и несколько организаций. Подключение и настройки производятся с сервера путем предоставления учетным схемам 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 управляемых ею БД, 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).

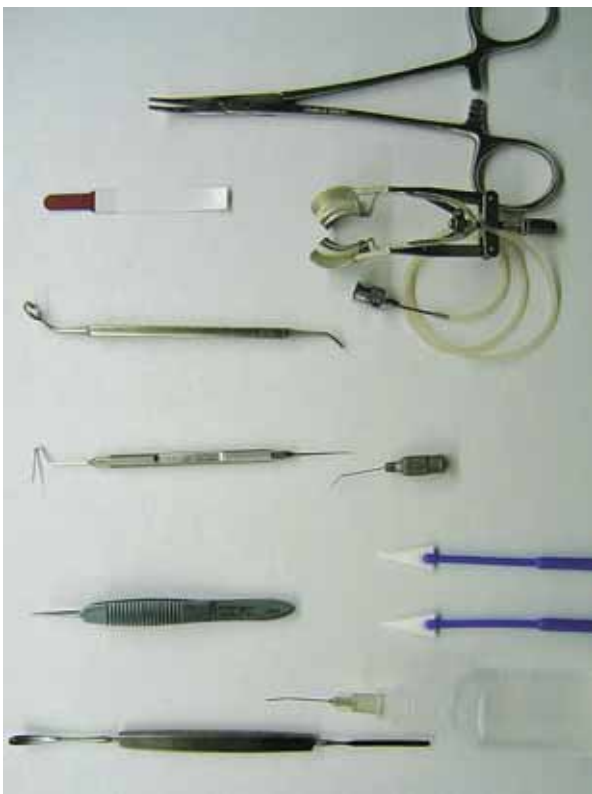
Это дает возможность с соблюдением требований полноты, своевременности и достоверности информации:

- 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
некоммерческое партнерство
содействия страховому делу
ЦЕНТР

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



производители программных продуктов иногда исчезают с рынка, и неустраняемая зависимость от разработчика может привести к очень серьезным проблемам.

Весьма важно просчитать экономическую эффективность внедрения и эксплуатации информационной системы, которая зависит не только и не столько от параметров и возможностей самой системы, но в значительной мере и от того, насколько эффективно вы будете использовать ее ресурсы и возможности.

Желательно, чтобы система была способна осуществлять полный учетный цикл по полному жизненному циклу (от начала переговоров с клиентом и заканчивая уничтожением документов по истечении срока их хранения) любого договора по всем видам вашей деятельности и по всем известным видам, направлениям и разделам страхования (никогда не известно, как разовьется через несколько лет ваш портфель).

Основными недостатками совокупности информационных ресурсов, обеспечивающих учетный цикл, по нашему мнению являются:

- необходимость двойного ввода одних и тех же данных;
- отсутствие гарантии сохранности данных;
- невозможность автоматизированной сверки данных страхового и бухгалтерского учета;
- незащищенность от случайных ошибок;
- необходимость ручного ввода вычисляемых параметров;
- необходимость в пакетных операциях, заложенная в архитектуру системы;
- организационные, программные, технические и прочие проблемы, побуждающие сотрудников параллельно вести собственный альтернативный учет в текстовых и табличных редакторах или (и) на бумажных носителях;
- соотношение объема информации на выходе к объему информации на входе менее чем 10:1.

Все эти недостатки влекут за собой значительные и не обоснованные трудовые и материальные затраты, снижают производственные показатели, требуя затрат рабочего времени, которое могло бы быть использовано на достижение

производственных успехов, и отрицательно влияют на качество учета.

Соотношение информации на входе и на выходе – это количество отчетных и сервисных приложений информационной системы, в формировании информационных массивов которых участвует отдельно взятый учетный параметр, с учетом частоты использования этих приложений.

Как было сказано ранее, численность и состав сотрудников подразделений, обеспечивающих страховую учет, значительно различается в зависимости от схем организации учета, количественных и структурных параметров страхового портфеля, архитектуры информаци-

онной системы, используемой страховщиком, от количества этих систем и от диктуемых ими учетных технологий.

Достижимый оптимум

Оптимальным учетным инструментом для страховой компании является комплексная автоматизация производственных задач, включая учет, документооборот и работу менеджеров на основе IT-продукта, сочетающего в себе функции CRM, ERP и интеллектуальной экспертной системы. При этом важно обеспечение в пределах предоставленных прав доступа возможности работы on line любому пользователю, включая и сотрудников головного

Четыре сценария

ПРИМЕР 1. Самая простая для организации учета ситуация. Все подразделения компании расположены в одном офисе. Имеется локальная сеть. В этом случае информационная задача проста. Приобрели информационную систему страхового учета, способную работать в локальной сети и лишенную перечисленных пороков, и приступаем к учетному процессу. Все хорошо, если вы не собираетесь развивать свой бизнес.

ПРИМЕР 2. Подразделения компании расположены в двух или более офисах в пределах одного населенного пункта. Информационная задача усложняется. Для обеспечения полноты, своевременности и достоверности учета при организации его по схеме примера 1 требуются значительные трудовые усилия и транспортные затраты, а актуальность информации, которой располагают и главный, и другие офисы, значительно снижается. Проблемы развития те же, что и в первом примере.

ПРИМЕР 3. Подразделения компании расположены в нескольких офисах в разных населенных пунктах. Обеспечение полноты, своевременности и достоверности учета при организации его по схеме примера 1 просто невозможно, актуальность информации, которой располагают и головной, и удаленные офисы, очень низкая. Невосполнимые информационные потери неизбежны, и чем больше офисов и точек продаж, чем больше расстояние между ними и головным офисом, тем больше потери, тем ниже достоверность и актуальность информации. С развитием региональных сетей и увеличением объемов продаж возникает лавинообразный рост информации. Чем больше развиваются сама компания, ее региональные и представительские сети, тем более усугубляется информационная ситуация и больше возникает нерешенных и нерешаемых проблем. Все больше раздуваются штаты, но эффективность работы прогрессивно снижается. Компания начинает напоминать автомобиль,двигающийся на лысой резине по скользкой дороге.

ПРИМЕР 4. В организации установлена информационная система, обеспечивающая работу любого пользователя, независимо от его географического расположения в режиме on line (режим реального времени). Организация имеет полную и достоверную информацию высочайшей степени актуальности обо всех операциях, совершенных в любом подразделении, независимо от его удаленности от центрального офиса, получает неограниченные возможности развития и огромные преимущества перед конкурентами.

офиса, и сотрудников самых удаленных офисов, и страховых посредников, и даже клиентов фирмы, независимо от их географического расположения.

Поскольку неудачное внедрение системы гораздо более неприятно для разработчика, чем для заказчика, для разработчика очень важно перед заключением договора о поставке системы произвести тщательное обследование организации, в которой планируется внедрение продукта. Имеет значение все: от менталитета и культуры бизнеса до того, в каком виде и формате содержится информация заказчика и до какой степени запущен его учет, поскольку все эти факторы оказывают существенное влияние на успешность внедрения системы.

В любом случае, для достижения успешности бизнеса надо организовывать учет на основе полноценных и современных учетных инструментов.

Отторжение

При выборе и внедрении корпоративного IT-продукта руководство компании должно быть готово к некоторым сложностям, большая часть которых носит внутренний, и в том числе ментальный, характер. Имея большой опыт автоматизации самых различных бизнес-процессов мы не помним ни одного случая, когда внедрение не вызвало активного противодействия со стороны сотрудников автоматизируемой фирмы. Особенно этим отличаются «старослужащие», работающие в фирме 3, 5, и более лет, что совершенно понятно: опыт, привычки, авторитет, менталитет и т. д. Учитывая причины противодействия, мы можем с уверенностью сказать, что проблема, как правило, заложена не в системе, а внутри вашей организации. Автоматизация никогда не приносит немедленного результата. Но сотрудники заказчика почему-то считают, что система должна заработать в полной мере сразу, как ее

установили. Другое распространенное заблуждение – после внедрения системы нам не придется ничего делать, она все будет делать сама. Эффективно работающая информационная система – это результат работы всех сотрудников и руководства компании. Даже более того. Внедрение системы – это результат партнерства разработчика и заказчика.

Еще одно откровение – информационная система: это не только программный продукт, но и стратегия внутренней организации, и стратегия взаимоотношений в коллективе как между сотрудниками, так и сотрудников с руководством, и стратегия построения отношений страховщика с клиентами. Внедрение информационной системы требует серьезных управленческих решений, структурных изменений и в то же время повышает дисциплину и ответственность персонала, прозрачность бизнес-процес-

сов. Последнее, как правило, некоторым, а чаще многим, сотрудникам не нравится. Возникают психологические и прочие сложности.

- Одним сложно, не хочется или недосуг обучаться работе с компьютером, научиться пользоваться программой и использовать предоставляемые системой возможности: записные книжки,

- Четвертые боятся «утечки» информации, считая клиентов, с которыми они заключили договор от имени и по поручению компании, своими «личными» клиентами.
- Пятые «ловят рыбку в мутной воде» информационной недостаточности, и при этом умело обманывают руководство, выдавая себя за «кормильцев» компании,

информационная система – это стратегия внутренней организации, стратегия взаимоотношений в коллективе и стратегия построения отношений страховщика с клиентами

листочки, тетрадки – это так удобно, надежно, привычно. Word, Excel – высший пилотаж, максимум удобств и комфорта в использовании. У нас все хорошо, у нас так много работы. А тут еще вы со своей программой, за чем она нам нужна... и так далее.

- Вторые не хотят приучать себя к дисциплине, не умеют организовать свою работу.
- Третьи испытывают страх перед прозрачностью бизнес-процессов и регулярностью контроля.

обещая золотые горы и точно зная, как сложно, а порой и невозможно их контролировать. Всем этим категориям сотрудников, и особенно, пятой категории, совсем не нужна ни прозрачность бизнес-процессов, ни достоверные отчеты об эффективности и содержании их деятельности, которые можно получить в любой момент и в любом разрезе, и, конечно же, им совершенно не нужна аналитика дефектов оформления документации и тарифов.



• Но в любой фирме есть и шестая категория сотрудников – такие, кто искренне хочет управлять своим временем и возможностями, хочет учиться, осваивать новое, работать цивилизованными способами, радеет за успешность и имидж фирмы и готов ради всего этого рисковать. Но их голоса часто тонут в хоре протестующих, хотя бы потому, что первые пять более горласты.

Кастинг для тестинга

Руководителю компании, который твердо решил внедрить автоматизированную систему, при выборе системы надо в первую очередь ориентироваться на шестую категорию сотрудников, непременно подключить их к процессу оценки и тестирования системы. Особенно ценны в этом отношении сотрудники, которые одновременно являются и специалистами в своем деле, и грамотными пользователями. Те же из них, кто ранее имел дело с информационными системами и имеет опыт работы с ними, в этом отношении бесценны.

По нашему мнению, при рассмотрении, оценке и тестировании системы важно следующее:

- Интерфейс основного и вторичных меню. Навигация в системе, в основном, должна быть понятна грамотному пользователю без дополнительных разъяснений и инструкций.
- Способы открытия рабочих таблиц и приложений. Важно отсутствие лишних «шагов» при их вызове. Ни одно движение не должно затрачиваться впустую.
- Интерфейс рабочих таблиц. Расположение полей и переход между ними должны быть удобными, названия и назначение полей – понятными специалисту, имеющему представление о логистике страхового учета. В интерфейсе рабочих таблиц нежелательно наличие анимации (движущихся объектов).

- Важно оценить скорость открытия и селекции данных, удобство и скорость поиска и подстановок и общее быстроедействие работы элементов системы.
- Немаловажно, чтобы интерфейс был единым для всех элементов системы, достаточно простым и понятным, привлекательным в дизайнерском отношении, не раздражающим и не утомляющим зрение.
- Все ли необходимые учетные параметры способна воспринять система.
- Способы отображения информации в отчетных приложениях системы.
- Открытость системы, возможность ее самостоятельной поддержки, способы внесения изменений и затраты на эти изменения.
- Возможность самостоятельного создания запросов и отчетов.

Гладко только в сказке

Если система выбрана и принято решение о внедрении, надо уяснить себе и довести до умов сотрудников, что отныне работа с системой – это основная и обязательная, а совсем не дополнительная часть их работы. Для успешного внедрения системы надо обратить свой взор в первую очередь на шестую группу работников, создать им все условия для «вживания» в систему, а при достижении первых результатов работы системы непременно «распиарить» эти успехи среди сотрудников фирмы. Самый доступный и в то же время самый простой и надежный способ такого «пиара» – материальное и моральное поощрение сотрудников, которые достигли успехов. При этом нематериальная мотивация, обычно, эффективнее и действует на протяжении более длительного периода, нежели материальное поощрение.

Нам не известно случаев, когда процесс внедрения информационной системы,

даже самой идеально разработанной и многократно оттестированной, проходил бы гладко, «без сучка, без задоринки». Очень важно, чтобы руководство организации, принявшей решение о внедрении системы, терпимо относилось к проблемам, которые неизбежно возникают на начальном этапе, и настойчиво, а при необходимости и жестко пресекало негативные выпады со стороны сотрудников первых пяти групп и всякие попытки дискредитации системы с их стороны. Не следует забывать и о том, что основные «правила игры», определяемые нормативными документами, для всех страховщиков одинаковы. Но при этом каждая страховая компания имеет индивиду-

систему вы ни выбрали, она потребует доводки и доработки, и этот процесс может оказаться довольно длительным, в том числе и по не зависящим от разработчиков причинам. В этих случаях отсутствие терпения и мудрости, как со стороны руководства, так и со стороны сотрудников, может привести к отрицательному результату. Обычно информационная система начинает работать на ввод уже через несколько дней после установки. Первые отчеты выводятся после отработки в течение полного отчетного периода: это и есть первый успех работы системы, но процесс внедрения и стабилизации работы информационной системы занимает не менее 6 месяцев, часто более. Неуспешное



альные особенности: правила страхования, учетную политику, обычаи документооборота, внутренний распорядок, внутреннюю организационную и территориальную структуру, структуру филиальных и представительских сетей, распределение и организацию производственного процесса, кадровую политику, менталитет коллектива и т. д. Все это существенно влияет на технологию и методологию учета, поэтому, какую бы информационную

внедрение программного продукта – это гораздо в меньшей степени неуспех системы и ее разработчиков, чем неуспех и неприятие организации, которая его внедряла. Страховщик потратил деньги, силы, среди сотрудников укоренился отрицательный опыт, который не может не помешать следующим попыткам внедрения, и, самое главное, упущено время, увеличилось количество неквалифицированно учитываемых и необработанных

данных, безвозвратно потеряна статистика.

До ума... и после

Процесс доведения базы данных – дело очень тонкое и требует очень взвешенного подхода со стороны администрации и IT-специалистов компании. И фирмы, обеспечивающие поставку и обслуживание информационных систем, и программисты, работающие по договорам или в штате компании, к сожалению, как правило, исходят из принципов «клиент всегда прав» и «кто платит, тот и заказывает музыку». Поэтому за ваши деньги в процессе доводки и обслуживания вам сделают в вашей базе данных все, что только возможно. В то же время тот, кто принимает решение о «заказе музыки», как правило, плохо себе представляет как содержание преобразований, которые он заказал, так и их последствия для работы системы. В таких случаях великая роль принадлежит аналитикам, которые обязаны всесторонне оценить целесообразность реализации программной задачи и способы ее решения.

Куда я положил?

Например, в нашей практике был случай, когда пользователь базы данных потребовал внесения в ядро БД нескольких полей, позволяющих введение информации о том, на какой полке у них лежит папка. Не говоря уже о бессмысленности и нецелесообразности учета такой информации, данный параметр является быстропеременной величиной, который совершенно не подлежит определению как объект учета. Что еще более удивительно, эта задача была реализована, и поля даже некоторое время заполнялись.

В результате подобных «работок» не исключено развитие ситуации, при которой через несколько лет после таких доводок разработчик системы ее

не узнает, а ориентироваться в такой системе станет очень сложно.

Предположим, купили вы новенькую машину. Первое время на нее не нарадуетесь: резвая, управляемость выше всяких похвал, все системы и агрегаты работают безупречно, кузов сверкает, запах нового салона кружит голову. Но прошло какое-то время и вы решили улучшить свою машину и начали ее тюнинговать и усовершенствовать. Заменили одно, другое, третье, добавили четвертое, пятое, шестое и так далее. Через некоторое время ваши нештатные тюнинги начали дребезжать и отваливаться, а потом машина, напичканная усовершенствованиями конструкции, и вовсе перестала ездить. Скажите, кому-нибудь в такой ситуации придет в голову мысль предъявлять претензии к производителю этого автомобиля? Необоснованность таких претензий вряд ли у кого-то вызовет сомнение.

Удовольствие – впереди

Несколько советов сотрудникам, которые приняли решение «вживаться» в систему (при этом не важно, почему у вас появилась такая необходимость: либо ваша организация внедряет новую систему, либо вы поступили на работу в организацию, где функционирует незнакомая вам система). Сначала внимательно разберитесь, что она собой представляет, как работает, какие предоставляет возможности и какие предъявляет требования. Затем постарайтесь понять, что она требует конкретно от вас и что предлагает вам взамен. После этого пробуйте самостоятельно работать. Не бойтесь ошибаться. Не ошибается тот, кто ничего не делает. В каждом учетном случае сначала определите возможные комбинации, затем ищите варианты и обязательно найдете правильный. Хорошая информационная система никогда не позволит пользователю

навредить ей так, чтобы нельзя было исправить ошибку. Через некоторое время вы непременно начнете получать удовольствие от общения с ней, она принесет удивительные плоды и сторицей возблагодарит вас за упорство и

труд. Пройдет немного времени, и вы уже не сможете себе представить свою работу без нее. Ваша работа станет комфортной и приятной, а вы станете если не незаменимым, то очень востребованным специалистом.



Санкт-Петербургский институт
внешнеэкономических связей,
экономики и права

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

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

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

ЛАУРЕАТ
ЗНАКА
«ОБЩЕСТВЕННОЕ
ПРИЗНАНИЕ»



«В каждом маленьком ребенке...»

Глава МЧС РФ Сергей Шойгу в августе сего года предложил ввести в школах систему страхования школьников. Предполагается создать страховой фонд, который будет обеспечивать финансирование мер по борьбе с травматизмом и бандитизмом в школах, из которого будет оказываться материальная помощь родителям тех детей, кто все-таки попадет в страховую ситуацию. Однако образовательные учреждения и родители сегодня не видят положительных аспектов страховой защиты.



Уберечь от себя

На фоне отсутствия спроса на страхование от несчастных случаев интересен следующий факт. Охранники покупают полисы защиты от страхового случая очень часто, и работа у них опасная. При этом страховой случай происходит только с каждым 273-м застрахованным охранником. Дети же просто свертравматичны. Каждый 53-й ребенок, застрахованный от несчастного случая, обращается за выплатой к страховщику. Таковы данные заместителя директора страховой компании «Класс» Маргариты Мармер, полученные в компании по результатам страхового обслуживания 17 тыс. детей.



Маргарита Мармер
заместитель директора
страховой компании «Класс»

По оценке декана факультета безопасности жизнедеятельности РГПУ им. А.И. Герцена Леонида Михайлова, существует около четырех десятков электронных и компьютерных систем обе-

спечения безопасности ребенка в виде датчиков движения и «мобильных раций», но ни одна из них не позволяет защитить ребенка от самого себя. Самыми распространенными (85% случаев) являются бытовые травмы и травмы, полученные

По статистике польских социологов, каждый пятый школьник в возрасте 11–17 лет ежегодно получает травмы, требующие медицинской помощи. Наиболее частым видом повреждения тела, опять же по польским данным, являются переломы костей (40,9%), резаные и колотые раны (40,2%), ушибы, синяки и внутренние кровотечения (27,1%). Почти 15% детей получают ожоги кожи.

в результате игр и активного отдыха. Только 15% травм дети школьного возраста получают в школе, чаще всего – на уроках физкультуры.

В школе ребенок предоставлен сам себе. Теоретическая ответственность директоров школ и учителей за детей в школе практически не работает при нищенских зарплатах преподавателей, на которых многим родителям просто стыдно подавать в суд. Чтобы изменить ситуацию, в каждой школе

должен работать специалист превентолог-реабилитолог, суть работы которого – заботиться о здоровье и безопасности детей, то есть предотвращать опасные ситуации. Сегодня таких специалистов в школах нет, говорит эксперт по ОБЖ Леонид Михайлов. Именно такие специалисты должны думать о том, как сделать так, чтобы кто-то за детей нес ответственность, в том числе финансовую. Для этих целей он может привлекать страховые компании, предварительно определив те риски, которые действительно стоит включать в страховой полис. Такие специалисты могут проводить регулярный мониторинг и собирать статистику. Кстати говоря, страховые компании также заинтересованы в том, чтобы уменьшить число несчастных случаев в школах. Им просто банально выгодно, чтобы страховые случаи не наступали, так как расходы-то лягут на них. И страховщики всячески готовы содействовать процессу повышения уровня безопасности в школах.

Уберечь недорого

Страхование от несчастного случая – очень недорогой вид страхования. Ежегодный взнос начинается от 50 руб. Правда, и объем денежной помощи, которую получит

пострадавший ребенок, в этом случае будет невелик. «Лучше страховать минимум рублей на 300, чтобы, в случае чего, компенсация была хотя бы 30 тыс. руб.», – уверена генеральный директор страховой компании «Вирилис» Марина Янтураева.



Леонид Михайлов
декан факультета безопасности
жизнедеятельности РГПУ
им. А.И. Герцена

Если вы хотите увеличить сумму до 300 тыс. руб., то вам, скорее всего, придется отдать за это около 3 тыс. руб. в год. Тариф, то есть ежегодный взнос, составляет в среднем 0,5–2% от страховой суммы.

Выплата всей суммы происходит только в случае летального исхода, однако некоторые компании выплачивают 100% суммы и в случае получения любой группы инвалидности. В остальных случаях выплаты у всех страховщиков составляют некий процент от страховой суммы в зависимости от масштаба травмы.



Важно, чтобы при разработке государственной программы страхования максимальные страховые суммы в случае наступления страхового случая действительно компенсировали уровень реальных затрат, которые понесет человек на медицинское обслуживание и лекарства. Зачастую государственные программы грешат тем, что определяют максимальные размеры выплат на достаточно низком уровне.

Проблемы менталитета

Есть школы, где директора организуют страхование 80-90% школьников. Но это очень большая работа, так как даже примеры травм чужих детей не могут убедить родителей в том, что им стоит внести страховой взнос.

«Это проблема менталитета наших людей, отсутствия культуры безопасности личности, – делится мнением генеральный директор мониторинговой компании «Андромеда-Центр» Андрей Сорокин. – Убедить людей в том, что с ними может что-то случиться и нужно себя защищать каким-то образом, – очень тяжело. Мы предлагаем родителям не страховую, а техническую защиту их детей, –

специальное мобильное устройство слежения за местонахождением ребенка и вызова охраны в случае возникновения опасности. Такая услуга стоит 450 руб. в месяц. Но родителей останавливает первый взнос за устройство в 10 тыс. руб. Они не думают о том, что человеческая жизнь намного дороже, а с таким устройством у ребенка намного больше шансов избежать неприятностей», – резюмирует Андрей Сорокин.



Андрей Сорокин

генеральный директор мониторинговой компании «Андромеда-Центр»

Тем не менее в частных школах распространение различных систем безопасности и страхования детей развивается достаточно активно.

«Из 320 школ Петербурга, с которыми мы работаем, 10% это частные учебные заведения, – рассказывает

Мargarita Мармер. – Там родители с пониманием относятся к страхованию».

И дело здесь не в том, что в частных школах родители богаче, а в отношении, в уровне информационной грамотности населения. В частных школах, как правило, средний уровень осведомленности самих родителей несколько выше.

Тем не менее если государственная система страхования будет сделана с умом, то она будет работать. Система ОСАГО,



Марина Янтураева

генеральный директор страховой компании «Вирилис»

несмотря на протесты общества, после введения значительно цивилизовала нередко просто криминальную ситуацию на дорогах. Сейчас каждый спокойно выходит из машины и регистрирует страховой случай, а не начинает самосуд и бои без правил за правду. Как успешное проведение ОСАГО стимулировало внедрение КАСКО, так и законодательное внедрение в сознание родителей необходимости страховой защиты своего ребенка, ценности его жизни, может привести к росту активности при покупке дополнительного медицинского страхования, страхования от несчастных случаев, накопительного страхования.

«Страхование – это обслуживающая отрасль, и в школах страховщики способны создать один из элементов системы безопасности, – считает генеральный директор страховой компании «Вирилис». – Такую же роль страхование может выполнять и в детских садах и других образовательных учреждениях, потому что интересы и проблемы везде аналогичны».

shadursky.ru



Александр Губин

коммерческий директор Северо-Западного филиала ГК «АРКАН»

Оценивая возможность использования мониторинговых систем для обеспечения личной безопасности граждан, можно сказать, что перспективы сомнительны. Все зависит от технологии создания этих устройств. Если в основе лежит система спутникового позиционирования GPS, то функционировать эти устройства будут только на открытом пространстве. В случае похищения человека и удержания в закрытом помещении определить его местонахождение практически невозможно. Кроме того, эти устройства чаще всего по форме и размеру напоминают мобильный телефон, и в случае нападения преступник первым делом избавится от него. Однако если разработчик имеет собственные, не спутниковые технологии определения координат, например сеть наземной пеленгации с закрытыми радиоканалами для обмена сигналами от охраняемой персоны, то надежность функционирования систем персонального мониторинга повышается во много раз. На мой взгляд, подобные системы получат широкое распространение, если будут иметь размер, позволяющий незаметно «вживлять» их в тело человека без риска причинения ущерба здоровью. И если государство будет обязывать использовать мониторинговые системы некоторых рискованных групп людей, примерно так же, как страховая компания обязывает на автомобиль установить какую-то охранную систему. Системы персонального мониторинга, например, можно вменить туристам, детям на время следования к школе и обратно, рыбакам, которых постоянно отрывает на льдинах, охотникам, лесорубам и т. п.

Услуги безопасности XXI века

Страховой бизнес во многом строится на использовании человеческого фактора: на знании психологии, на умении найти подход к потенциальному клиенту и т. д. Однако не стоит забывать, что в эпоху высоких технологий серьезную роль в страховом деле могут играть и технические средства защиты и охраны. Наш корреспондент поговорил на эту тему с заместителем руководителя Северо-Западного филиала группы компаний «АРКАН» Константином Викторовичем Хариным.

– Константин Викторович, насколько бизнес вашей компании, предоставляющей клиентам услуги по обеспечению безопасности движимого и недвижимого имущества, связан со страховым бизнесом?

– Мы связаны со страховыми компаниями довольно тесно, и этим связям уже немало лет. Причина кроется в специфике нашей деятельности: мы создаем такие технические средства и предоставляем такие услуги безопасности, качество которых напрямую сказывается на страховых выплатах и прибыли страховых компаний. Среди наших давних партнеров крупнейшие страховые компании. Вместе с тем мы хотели бы расширить свое присутствие на этом рынке, поскольку время не стоит на месте, рождаются новые предложения и новые услуги, выгодные как нам, так и страховому сообществу.

– Какую роль в процессе продвижения ваших услуг на рынок играют страховые компании?

– Страховые компании являются важным звеном между производителями машин – и автовладельцами. С одной стороны, страхуются различные риски, которым подвержен сам автомобиль, с другой – риски третьих лиц, например, банков, которые выдают кредиты на покупку. Без страховых компаний в этом процессе не обойтись, как не обойтись и без операторов услуг безопасности, производящих охранные системы для автомобилей. Чем совершеннее и профессиональнее эти системы, чем теснее работает

оператор услуг безопасности с правоохранительными органами, тем меньше риск угона, хищения или нанесения ущерба. А значит, есть возможность снижать страховые тарифы, то есть предлагать автовладельцам весомые скидки.

– На какие объекты распространяются ваши услуги?

– Это автомобили, объекты недвижимости и квартиры граждан. Проблема угонов автомобилей – одна из серьезнейших. Это полноценный криминальный бизнес, и оснащение нынешних угонщиков, нужно отметить, самое современное. Тем не менее наши ресурсы – специоборудование, профессиональный и комплексный подход к защите автотранспорта и жизни автовладельца – позволяют нам говорить о том, что мы можем не только противостоять злоумышленникам, но предвосхищать их планы, рушить их, защищать имущество, а значит, снижать риски угона.

– Что включает в себя услуга обеспечения безопасности от группы компаний «АРКАН»?

– Услуга включает установку охранного комплекса, его монтаж и пуско-наладочные работы и, конечно, обслуживание. После установки комплекта оборудования производится вывод сигнала на пульт диспетчерского центра «АРКАН», операторы которого осуществляют первый контакт с владельцем автомобиля или квартиры. В случае возникновения тревожной ситуации сигнал передается на пульт вневедомственной охраны, которая реагирует

на действительно тревожное сообщение. Важность такого организационного звена, как диспетчерская служба оператора услуг безопасности, диктуется рядом причин. Дело в том, что происходит довольно много ложных тревожных сигналов – хотя

бы в силу того, что владелец машины не всегда правильно снимает ее с сигнализации. Поэтому при поступлении любого тревожного сигнала мы проводим аудит ситуации и созваниваемся с владельцем автомашины, прежде чем



включается в работу группа оперативного реагирования вневедомственной охраны.

– Давайте теперь чуть подробнее поговорим о том, что из себя представляют такие системы охраны в техническом смысле.

– Техническая реализация охраны мобильных и стационарных объектов предполагает применение специальных устройств, передающих тревожный сигнал. На рынке существуют стандартные устройства, которые передают тревожный сигнал на пульт оператора только по сетям общего пользования, я имею в виду GSM-канал. Мы тоже используем эту возможность, но не ограничиваемся ею.

На базе широкого диапазона частот, выделенного Министерством информационных технологий и связи РФ, для использования на всей терри-

тории России, была построена собственная сеть наземных пеленгаторных станций. И по закрытому помехозащищенному радиоканалу «АРКАН» мы можем передавать огромные объемы информации об объекте.

Сеть наземной пеленгации «АРКАН» развернута во многих крупных городах, в частности, в Москве и Петербурге, а к концу 2009 года мы планируем охватить все города-миллионники РФ. Известно, что основное количество угонов, особенно с применением сложных технических средств, происходит в черте крупных городов. Система «АРКАН» работает везде, где есть GSM-связь, а в крупных городах ее дополняет высокозащищенный радиоканал.

– То есть вы имеете возможность дублировать тревожное сообщение по параллельному каналу?

– Совершенно верно. И этот канал сети «АРКАН» впрямую в сети GSM весьма сложно заглушить. Поэтому мы и можем принять тревожный сигнал от машины и владельца, даже если угон и нападение происходят в глухом туннеле или подземном гараже. Тревожный сигнал даже в случае применения очень популярных у угонщиков «глушилок» все равно дойдет до оператора ГК «АРКАН». И заглушить его практически невозможно, поскольку техническая реализация такого мероприятия неоправданно дорога для угонщика. Кроме того, сам тревожный сигнал у других операторов – это всего лишь SMS-сообщение, которое стоит денег, а операторы их экономят. Канал связи «АРКАН» – это собственный канал, поэтому мы можем себе позволить в интересах клиента не экономить на контроле состояния

его машины и отправлять сигнал ежесекундно в течение неограниченного времени, что недоступно операторам, использующим GSM-сеть.

Эта возможность – безусловный плюс для наших клиентов. Кроме того, мы можем более эффективно отслеживать состояние и местоположение угнанного автомобиля, что тоже очень важно.

– Вы делаете это с помощью спутников?

– И с помощью спутников тоже. Но спутник, к сожалению, не панацея в данном случае, он может отслеживать автомобиль только в случае хороших погодных условий и на открытом пространстве. Если автомобиль въезжает под мост, в гараж с бетонным перекрытием иногда просто в двор-колодец, он пропадает из поля зрения спутника, а их для

лиц. № 2905 77 от 28.02.2006 г.



Страхование по всем правилам

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

РК-ГАРАНТ
страховая компания

точного определения координат должно быть как минимум четыре. Наши пеленгаторы на земле прекрасно «видят» объект в любых условиях.

– Насколько доступны такие услуги населению? В частности, на какие автомобили устанавливаются ваши охранные системы?

– Мы устанавливаем наши системы безопасности на разные автомобили. Система ARKAN Satellite ориентирована на автомобили особо рискованного премиум-сегмента. Ее стоимость варьируется от 55 тыс. до 68 тыс. руб., в зависимости от комплектации. Также есть продукт, рассчитанный на иной класс машин. Его стоимость – около 30 тыс. руб., есть и более экономный вариант. Как мы видим, стоимость охранного комплекса в сравнении с ценой автомобиля тут не очень велика. Хотя на самом деле с течением времени эта единовременная выплата возвращается клиенту.

– За счет чего?

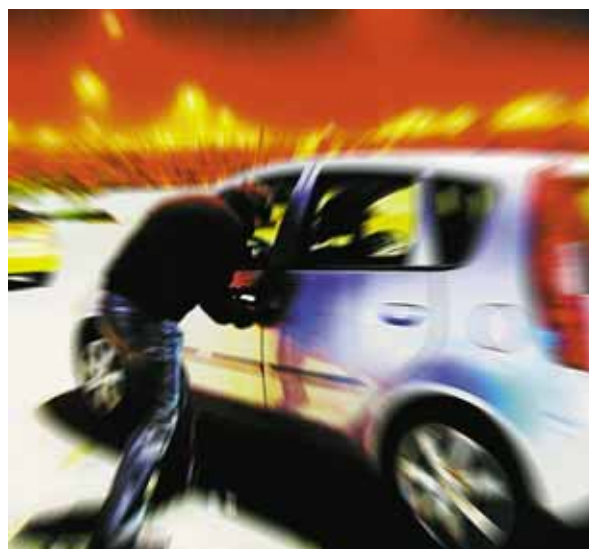
– За счет тех самых скидок по страховым премиям, уплачиваемым в страховую компанию. Дело в том, что при покупке нового автомобиля вас все равно обяжут установить какую-либо охранную систему, за которую придется выложить определенную сумму. Но это является обязательным условием страхования, и скидок при оформлении страхового полиса не предусматривается. Если же клиент устанавливает нашу систему, позволяющую задействовать спутниковое наблюдение и сеть наземной пеленгации, то он уже получает скидку от 20% до 70% по КАСКО. При этом, во-первых, повышаются гарантии безопасности, во-вторых, за счет скидок при страховании стоимости профессиональной системы ARKAN Satellite компенсируется либо сразу, либо через год-полтора, в зависимости от ситуации. Это весьма простая математика, наши клиенты легко соглашаются с

такими расчетами и потому охотно пользуются нашими системами безопасности.

– Какие еще возможности предоставляют ваши технические системы?

– Их много и они развиваются, так как нашу систему безопасности, по сути, можно назвать интеллектуальной. Особого внимания заслуживает технологическая возможность изменять режим охраны при попадании автомобиля в зону особого риска, где по статистике совершается большое количество угонов или попыток.

Ни для кого ведь не секрет, что машины чаще всего угоняют из определенных мест: со стоянок возле больших супермаркетов, поблизости от больших гаражных комплексов и т. п. Эти зоны хорошо известны, и мы имеем возможность при пересечении охраняемым автомобилем границ такой зоны переводить его в другой, более интенсивный режим защиты. Наши разработки используются не только в коммерческих целях, государство доверяет нам обеспечение безопасности на техническом уровне объектов городской инфраструктуры. Мы оборудовали кнопками вызова милиции более 3000 объектов сферы образования, культуры и здравоохранения, мы являемся системным интегратором безопасности объектов отрасли связи. Также ГУВД использует нашу мониторинговую систему в ежедневном планировании расстановки и оперативном управлении силами и средствами. Поэтому мы имеем техническую возможность в онлайн-режиме передавать сигналы тревоги на диспетчерские пульта УВО, ГИБДД и других дежурных служб. Наше взаимодействие с милицией налажено на высоком уровне: милицмейские машины оснащены мониторинговыми системами, разработанными специалистами ГК «АРКАН». Дежурные службы оснащены техническим оборудованием, поэтому нашим клиентам (да и



нам тоже) нет необходимости дозваниваться по 02. В результате оперативность реагирования возрастает в разы, в некоторых случаях наряды милиции прибывают к «тревожному» автомобилю буквально через полторы минуты.

– Вернемся к вашему сотрудничеству со страховыми компаниями. Какие пути расширения такого сотрудничества вы видите в перспективе?

– В настоящее время мы можем предложить страховым компаниям более гибкий вариант сотрудничества. Например, мы можем содействовать страховой компании в разработке новых продуктов – таких, которые уже имеют положительный опыт применения в странах Европы, где на вопросы безопасности обращают большое внимание. В страховом полисе можно оговорить условия, при которых в зонах повышенного риска аварий или, допустим, угона страховой тариф автоматически повышается. Возрастают он может и в случае постоянного превышения скорости автовладельцем, и в ряде других случаев. А кто может отследить нарушения скоростного режима, перемещения автомобиля, пребывание его в зонах риска? Это можем мы, поскольку наши технические возможности это позволяют. Мы, в свою очередь, можем использовать в своей работе статистические дан-

ные страховых компаний – с тем, чтобы более эффективно оказывать охранные услуги. В общем, мы предлагаем более высокий уровень отношений со страховыми компаниями, основанный на взаимодействии в плане обмена информацией, что в итоге отразится на конечном потребителе. Мы готовы поддерживать службы безопасности страховых компаний в их борьбе с мошенничеством и сговором среди клиентов.

Мы также стараемся снизить временные затраты клиента, который хочет пользоваться нашими услугами и заключить договор со страховой компанией. В настоящее время нами прорабатывается форма сотрудничества со страховыми компаниями, когда заполнение договора страхования будет происходить одновременно с установкой оборудования «АРКАН». При таком подходе сотрудники ГК «АРКАН» будут выступать в качестве доверенных лиц страховой компании, экономя время, страхового представителя и клиента.

Вообще, у нас есть много предложений, мы активно развиваемся, выходим на московский рынок, и поэтому не совсем хотелось бы все рассказывать о своих ноу-хау на страницах известного СМИ, давайте оставим эти обсуждения для реальных переговоров в интересах бизнеса.

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 ►





За шлагбаумом

Около 5% ДТП в Петербурге происходит на парковках. Ежегодно в нашем городе угоняется автомобилей на сумму в \$100 млн. Эта статистика касается не только бесплатных, но и платных парковок. От владельцев парковки ответственности не дожидаться – вся надежда на защиту страховщиков.

Ответственность с приставкой «без»

По словам председателя Петербургского и Ленинградского областного отделения Всероссийского общества автомобилистов Дмитрия Трояна, чисто теоретически,



Дмитрий Троян

председатель Петербургского и Ленинградского областного отделения Всероссийского общества автомобилистов

в соответствии с положением Гражданского кодекса РФ, в случае, если транспортное средство поставлено на платную коммерческую парковку, то ответственность за автомобиль целиком и полностью несет юридическое лицо – владелец парковки. Однако на практике взыскивать оказывается не с кого, и все возможные выплаты ложатся на плечи страховой компании.

Бывают прецеденты, когда страховая компания выигрывает регрессный иск у владельца парковки. Однако возмещение с юридического лица в форме ООО, как это обычно бывает у парковок, можно получать годами и десятилетиями. Дело в том, что в большинстве случаев их уставный капитал минимален и составляет 10 тыс. руб. Хозяева таких организаций легко выводят из компании деньги и делают ее банкротом, уходя от ответственности. В результате платят за все страховщики, если автовладелец предусмотрительно приобрел полис КАСКО.

Ответ клиенту

Казалось бы, чего проще? Возьми, да и застрахуй ответственность перед третьими лицами за то, что творится на твоей парковке. Но, по словам

генерального директора страховой группы «Адмирал» Елены Калининой, ситуация такова, что



Елена Калинина

генеральный директор страховой группы «Адмирал»

страховые компании и сами-то не очень хотят иметь дело с малонадежными парковками, а лучше защитят клиента с помощью полиса КАСКО. По словам Дмитрия Трояна, не более 5 крупных парковок имеют договоры страхования ответственности. Также, по словам представителя Всероссийского общества автомобилистов, некоторые коммерческие парковки охраняются частными охранными структурами, которые теоретически также несут материальную ответственность за то, что они сторожат, но объем этой ответственности и надежность достаточно сложно выяснить.

Владельцам ОСАГО несколько осложняет получение выплат закон, который пока содержит понятие «внутренняя территория», к которой иногда относят



Фазиль Тажетдинов

начальник юридического отдела ГУ «Дирекция по организации дорожного движения Санкт-Петербурга»

некоторые виды парковок. Как предупреждает начальник юридического отдела ГУ «Дирекция по организации дорожного движения Санкт-Петербурга»

Фазиль Тажетдинов, если инспектор ГИБДД характеризует в акте место ДТП как внутреннюю территорию, то это однозначно будет законным основанием для отказа в выплатах по ОСАГО со стороны страховой компании. (О том, как «Страховому случаю» удалось отстоять интересы своего читателя в подобной ситуации, читайте в материале «Противостояние» на стр. 27).

Как не попасть на «бабки»

«Очень важно просто внимательно читать договор на страхование или охрану вашего автомобиля, проверять все документы, чтобы действительно подписать тот документ, который защитит вас максимально полно, – советует руководитель Санкт-Петербургского филиала страховой компании «ЖИВА» Варвара Чижова. – И не стоит провоцировать грабителей и



Варвара Чижова

руководитель Санкт-Петербургского филиала страховой компании «ЖИВА»

вандалов, оставляя в машине магнитола, документы или ключи от машины». Более того, по словам президента Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Андрея Сумбарова, оставленные в машине ключи и документы можно рассматривать не просто как неосмотрительность, а как страховое мошенничество, и не просто урезать выплату, а вовсе отказать в ней. Из добрых советов также стоит отметить желание ставить машину на стоянку строго в соответствии с разметкой, что обезопасит вас от неопытных водителей и мелких ДТП на стоянке.



Сухой остаток пока таков, что владельцы большинства платных парковок города деньги берут, а ответственности за сохранность де-факто не несут. Полностью защищенными на платных парковках

от угона и ущерба являются только те автовладельцы, которые имеют добровольный полис КАСКО, а полис ОСАГО в большинстве случаев от проблем на стоянках не спасает.

В добавление к сказанному

Уличные парковки при супермаркетах и многоэтажные паркинги при торговых центрах не являются коммерческими предприятиями. И даже если они якобы бесплатно охраняют ваш автомобиль, то ответственность для них законом не предусмотрена. Тут может помочь только автомобильный страховой полис.

«Вся эвакуация автомобилей, которая происходит без присутствия водителя, у нас в Петербурге незаконная, – считает генеральный директор страховой группы «Адмирал». – И более того, очень часто при перевозке машины ей наносится ущерб, который должен быть компенсирован виновными». Эксперты призывают бороться с таким произволом, привлекая свидетелей, которые видели машину в момент перед эвакуацией без повреждений. Как отметили участники обсуждения, по закону, арест, ревизия, изъятие автомобиля по предписанию государственных органов не подпадают под статус страхового случая, однако серьезные страховые компании, несмотря на это, добавляют повреждения при эвакуации в свой договор.

Стоянка около дома или офиса может быть оплачиваемой, но незаконной.

Для того чтобы коммерческая парковка была законной, для нее должен быть сделан специальный целевой землеотвод, а если это инициатива ТСЖ, то никто за вашу машину отвечать не будет. А наличие слагбаума и охраны не является признаком законной парковки. Таких придомовых парковок в новых районах очень много. То же самое касается и парковок близ бизнес-центров. Будьте бдительны и осторожны. Выясняйте статус вашей парковки, прежде чем доверить ей охрану вашего автомобиля, или приобретайте максимальную страховую защиту.

Всего не исправить

Круглый стол «Вырастут ли тарифы по автогражданке: закон об ОСАГО – последствия осенних поправок Госдумы», организованный коммуникационным агентством Shadursky Promotion прошел в Санкт-Петербурге. В нем приняли участие представители законодательной власти, автомобилисты и эксперты страховых компаний.

Присутствовавший на «круглом столе» депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга, председатель Комиссии по транспорту Игорь Риммер обещал составить по итогам встречи специальный документ, который будет направлен в Государственную Думу, чтобы скорректировать те позиции закона, которые, по мнению участников «круглого стола», не отвечают потребностям рынка.

В целом мнение участников мероприятия свелось к следующим тезисам:

- «Автогражданка» станет цивилизованной лет через пять. А пока что судебная практика подсказывает законодателю те изменения, которые необходимо вносить в «основной закон». Скоро Госдума должна будет принять ряд поправок, которые сделают жизнь автовладельцев, которым случилось попасть в ДТП, хотя бы немного более легкой и удобной.
- Уйдут проблемы с выплатами при ДТП на стоянках около крупных гипермаркетов, так как из закона исключается понятие внутренней территории.
- Несмотря на тот факт, что жизнь и здоровье потерпевших в ДТП теперь стоит больше – 160 тыс. руб. на одного человека, и ограничение в 240 тыс. руб. на всех потерпевших отменяется, эти суммы – мизер. Реально жизнь человека оценивается минимум в 1,6 млн руб.
- Поправки в законе об ОСАГО не снимут недовольство автомобилистов размером

выплат по физическому ущербу машине. Сегодня никто не удовлетворен оценкой ущерба, которую проводят эксперты. Уже 4



Игорь Риммер

депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга, председатель Комиссии по транспорту

года действует Постановление Правительства РФ №238, предписывающее создать список авторизованных экспертов-оценщиков. Но это не сделано, так как не понятно даже, какой орган власти должен этим заниматься.

- Поправки подразумевают введение европротокола – системы, при которой все документы для страховой выплаты оформляют сами участники ДТП, не вызывая никого – ни ГИБДД, ни милицию, ни аварийного комиссара, то есть без арбитра. Смысл этого нововведения: никого не ждать, не создавать пробки при мелких ДТП – быстро разехаться, оформить документы, потом обратиться в СК. В целом, по оценке представителя Всероссийского общества автомобилистов, водители не заинтересованы в европротоколе.

- Изменится ситуация с введением с 1 июля 2008 года системы прямого урегулирования убытков по ОСАГО. Нововведение удобно для клиента, так как он получит обслуживание в той компании, которую он сам выбрал, приобретая полис ОСАГО.
- За задержку рассмотрения документов и сроков выплат поправки к закону предусматривают штраф за каждый день просрочки. Но правила ОСАГО прописаны настолько невнятно, что к большинству задержек будет просто юридически не придраться.

Общее мнение участников было таково: новая редакция безусловно делает закон лучше, но по-прежнему оставляет очень много проблем, которые



Сергей Соловьев

генеральный директор службы аварийных комиссаров Ассистанской компании ЛАТ

необходимо решать. И пока что закон будет и дальше меняться под воздействием судебной практики, решения которой будут время от времени добавляться в виде очередных поправок Госдумы.

Вот только стоит ли идти именно этим путем?





Татьяна Столярова

Противостояние

Укоренившийся стереотип отношений выгодоприобретателя и страховщика – это нахождение по разные стороны баррикад. Одному нужно получить страховую выплату, другому не хочется расставаться с деньгами. Именно поэтому неожиданной выглядит ситуация, когда эти мнимые противники становятся плечом к плечу, чтобы справиться с общей напастью – российским законодательством.



Как пишут в детективных романах, эта история началась с телефонного звонка. Рано утром (а у журналистов любое утро – раннее) грустный женский голос сообщил: «Здравствуйте, меня зовут Наталья. У меня проблема по страхованию. Вы мне не можете?» Собственно говоря, мы могли отказаться. Сказать, что это не наш профиль. Что мы просто СМИ. С другой стороны, Кто еще поможет в страховых вопросах своим читателям, как ни популярное страховое издание. Тем более, что речь шла о страховом случае. Отказались бы мы, если бы знали, что история эта растянется на несколько месяцев? Вряд ли.

Как по маслу

ДТП, в котором участвовали Honda Accord нашей героини и ГАЗ 2117 произошло 8 июня. По счастью, никто из людей не пострадал. Сотрудники ГИБДД прибыли быстро, оперативно появились и аварийные ко-

миссары аж двух независимых служб одновременно, представлявшие страховые компании оппонентов. Ситуация была совершенно прозрачная: «Волга» не пропустила помеху справа, поэтому ее водитель сразу признал свою вину.

Вряд ли аварию можно считать счастливым событием, но после ДТП у Натальи все шло как по маслу. В тот же день у нее уже были на руках все необходимые документы из ГИБДД, и девятого числа она направилась напрямую в страховую компанию виновника – подавать заявление о выплате по «автогражданке». В компании тоже все прошло гладко: документы приняли, направили на независимую оценку.

На оценку Наталья приехала 13-го. Там ей сообщили, что в течение недели информацию по данному ДТП обработает страховщик, и вопрос с выплатой будет решен. Позвонить в компанию ей, правда, пришлось самой, но на второй раз ей

назвали сумму оценки и предложили подъехать оформить документы на выплату.

Сумма оценки вполне покрывала ущерб от аварии и счастливая выгодоприобретательница (смешное слово – какая уж тут выгода) 26 июня стояла у дверей страховой компании. Вот здесь фортуна и отвернулась от героини.

Гримаса фортуны

Когда Наталья звонила нам в редакцию, она уже знала (об этом ей сообщил страховщик), что ДТП с ее участием произошло на территории предприятия «Красный химик», о чем четко сообщалось в «гаишной» справке об участии в ДТП, а также в заполненном ее собственной рукой извещении о ДТП. Знала она и о том, что ДТП, произошедшее на внутренней территории предприятия, попадает в число исключений закона об ОСАГО, то есть, страховщик не должен производить выплату пострадавшим в таких ДТП.

Официальный (письменный) отказ страховщика не заставил себя долго ждать. Помимо вышеперечисленных причин отказа в выплате в нем содержалась рекомендация через суд обратиться за возмещением вреда непосредственно к виновнику ДТП. О том, что удастся полностью возместить немаленький ущерб за счет владельца старенькой «Волги», Наталья иллюзий не питала. Но надежда, как говорится, умирает последней. Со своей бедой девушка обратилась к нам.

Услышав, что речь идет о внутренней территории, мы смогли только сочувственно поцокать языком: «Да, законодательство кривое. Да, понятие «внутренней территории организации» не расшифровано ни в одном российском законе, поэтому шанс у вас есть. Но это, однозначно, суд со страховщиком. Однозначно – поиск хорошего юриста, имеющего «в портфолио» выигрышные дела по данному вопросу». Мы предложили Наталье пере-

звонить нам через несколько дней и пообещали подыскать ей хорошего юриста.

Луч света

На этом бы для нас история и закончилась, если бы на следующее утро девушка не позволила нам снова и не сообщила бодрым голосом: «Мое ДТП произошло не на внутренней территории организации».

Какой нормальный человек откажется поделиться своими горестями с коллегами по работе? Сочувствие, как доброе слово, приятно даже кошке. А иногда оно просто необходимо. Рассказывая соратникам о своих проблемах, Наталья наткнулась на шквал возмущений: «Какая внутренняя территория?! Какой «Красный химик»? Он весь распродан давно, и здания принадлежат разным организациям!» Как выяснилось, к перекрестку, где произошло наталино ДТП, примыкают четыре здания, находящиеся в собственности различных ООО. А в целом территория, ранее принадлежавшая «Красному химик», частью распродана, частью отошла в городское управление. Об этом нам и поведала Наталья во время второго утреннего звонка.

Что ж, это было уже кое-что. Если информация подтвердится, есть с чем идти к страховщику.

Задача представлялась непростой: аргументированно объяснить страховщику, что

территория ДТП не является внутренней, соответственно, имел место страховой случай, по которому нужно производить выплату. Учитывая, что закон об ОСАГО – социально ориентированный закон, предполагающий внесудебное возмещение вреда пострадавшим в ДТП, мы рассчитывали получить выплату для нашей «подопечной» без суда (и следствия).

Презумпция невиновности. Аргументация номер раз

К сожалению, в нашей стране понятие презумпции невиновности не распространяется на страховое законодательство. Когда мы напрямую задали страховой компании вопрос о том, кто должен выяснять, является ли территория ДТП «внутренней территорией организации», результатом стал взаимный «ступор» сторон.

Согласно разъяснениям Верховного суда Российской Федерации, содержащимся в обзоре законодательства и судебной практики за первый квартал 2006 года, утвержденном Постановлением Президиума Верховного суда Российской Федерации от 7 и 14 июня 2006 г., «внутренняя территория организации представляет собой земельный участок, прилегающий к зданию организации, который

принадлежит ей на праве собственности или на ином законном основании. Такая территория предназначена для движения транспортных средств в целях обеспечения деятельности организации, имеет ограждение и характеризуется наличием ограниченного режима допуска на нее транспортных средств и выезда с нее (пропускной режим)».

Таким образом, основными признаками, квалифицирующими территорию как «внутреннюю территорию организации», являются: прилегание к зданию организации, принадлежность ей на праве собственности, наличие ограждения и ограниченного режима допуска.

Что забавно, неоднозначность не устраивала никого. Страховщику как невыгодно платить по сомнительному случаю, который может обернуться нестраховым, так и не платить по реальному случаю тоже плохо – страхнадзор накажет. Потерпевшему тоже нужны деньги, которые можно спокойно потратить на ремонт без риска, что их потребуют обратно.

В конце концов, мы решили взять инициативу на себя. Наталья была тщательно проинструктирована и, как заинтересованная сторона, активно включилась в работу. В результате к 16 июля мы имели комплект писем от всех организаций, «окружавших» злосчастный перекресток, с уведомлением о том, что они являются собственниками примыкающих к перекрестку зданий, но ни один из «домовладельцев» не имеет прав на территорию перекрестка.

Мы наивно полагали, что данной аргументации будет достаточно. Не тут-то было!

В действительности, письма неких сторонних организаций могли бы являться, скажем так, свидетельскими показаниями в суде. Для страховщика же аргументами могли служить только официальные документы

уполномоченных органов. В чем мы и убедились, получив очередной отказ в выплате. Правда, пока отказ был устный и объяснение не очень внятное – мол, въезд на территорию оборудован шлагбаумом, имеет место пропускной режим, следовательно, территория – внутренняя.

Попытка «намба ту»

Подделом, подумали мы. Студенческое желание проскочить «на шару» не увенчалось успехом. Но мы уже знали, что «за нами – Москва», то есть, стремление получить выплату в досудебном порядке. Осталось только тщательно подготовиться.

Готовя второе письмо в адрес страховщика, мы использовали каждый документ, каждую закорючку, чтобы доказать свою правоту. Мы тщательным образом разобрались в документах о ДТП и выяснили, что формальных признаков называть территорию ДТП «внутренней» не существует. Ни в одном из документов место ДТП «внутренней территорией» не именовалось. Далее мы обратились к существующим нормативным документам:

Во-первых, согласно рекомендациям Верховного суда РФ, внутренняя территория должна примыкать к организации. Как мы полагали, факт отсутствия прав собственности на печальный перекресток у четырех примыкающих к нему организаций в достаточной степени подтверждался письмами указанных организаций.

Во-вторых, исходя из тех же рекомендаций, внутренняя территория организации должна принадлежать ей на правах собственности. Аргументов по этому поводу у нас не было, хотя косвенно эту ситуацию подтверждали все те же письма.

В-третьих, опять-таки по вышеуказанным рекомендациям, территория должна была иметь ограниченный въезд. Наталья знала еще о двух свободных въездах

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

на территорию, не оборудованную шлагбаумом. Мы договорились со страховщиком о выезде его сотрудников на место ДТП для фиксации факта свободного въезда на территорию.

Через некоторое время мы имели: сверхаргументированное письмо с просьбой произвести выплату; подтверждение возможности свободного въезда на территорию бывшего «Красного химика»; и, самое главное, подтверждение из КУГИ того, что территория ДТП принадлежит городу и никому другому. (Запрос в КУГИ, кстати, отправил страховщик, Наталье этот орган имел полное право не ответить. Мы, как СМИ, могли претендовать на ответ в течение месяца, но страховой компании ответили буквально за два дня.)

И, о чудо! Ответ из КУГИ был получен 30 августа, в этот же день страховая компания известила Наталью о готовности произвести выплату. Деньги были переведены 5 сентября, а 7-го они посредством безвестного для нас банкомата были доставлены потребителю.

Итоги

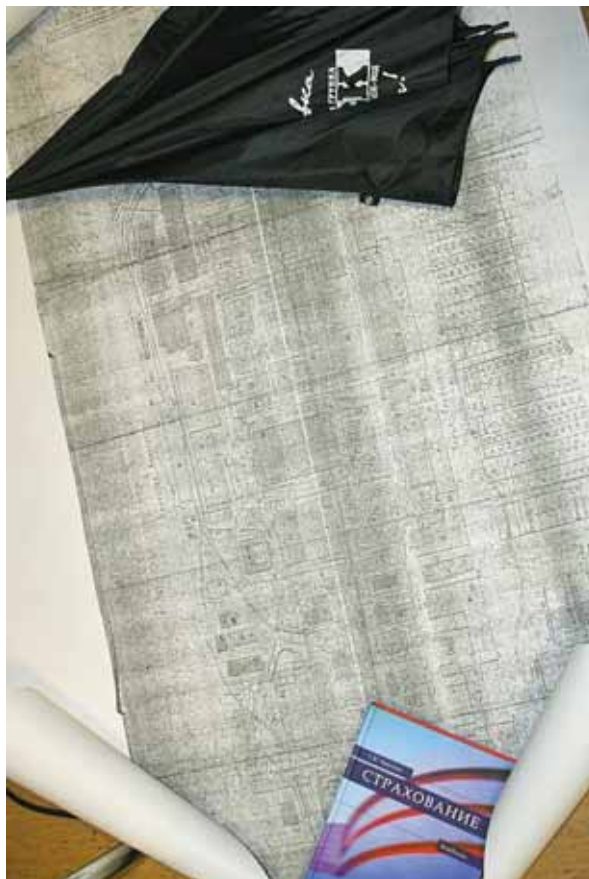
1. С понятием «внутренней территории» нужно что-то делать. Законодатель обещает с нового года избавить нас от этой беды. Давно пора.
2. У семи нянек – дитя без глазу. На ДТП выезжало два аварийных комиссара, сотрудники ГИБДД тоже были, как мы поняли, не самых низших чинов. Тем не менее, в документах, оформленных по результатам аварии, было названо четыре (!) различных адреса места ДТП. Понятно, что у водителей после аварии глаза не на месте, но что с глазами у профессионалов. Кроме того, никто из аваркомов не предостерег участников ДТП от опасной формулировки «территория предприятия». Нам кажется, что это явное проявление непрофессионализма.

3. Да простит нас наша героиня, но «Страховому случаю» очень не хотелось становиться инструментом в руках мошенников. Поэтому мы сделали запрос вышеупомянутым службам аварийных комиссаров, дабы установить сам факт ДТП. С внутренней документацией у аваркомов все было в порядке, факт ДТП нам подтвердили и даже продемонстрировали фотографии.
4. У Натальи был полис страхования КАСКО. Но сама она не была вписана в полис в качестве водителя. Скольких проблем она смогла бы избежать, если бы полис был переоформлен вовремя? Выплата по КАСКО была бы произведена вне зависимости от места ДТП, а дальше страховщики разбирались бы между собой.
5. По нашему мнению, в определении Верховного суда РФ для внутренней территории организации все положения должны выполняться. Отсутствие одного из признаков должно трактоваться в пользу того, что территория внутренней не является. Таким образом, наших аргументов о неприлегании

территории к организации и свободном въезде на тер-

риторию было достаточно для произведения выплаты. Тем не менее страховщик «перестраховался» – запросил официальный документ в КУГИ.

6. Страховая компания, фигурирующая в повествовании, не возражала против публикации ее наименования в статье. Мы с уважением относимся к этому страховщику, сами страхуем у него свои риски. Тем не менее мы посчитали, что часть читателей может неверно истолковать факт «противостояния», и это может нанести ущерб весьма уважаемой компании. Еще раз акцентируем внимание на том, что основной проблемой стало неоднозначное законодательство, и по отношению к нему страховщик и занял «оборонительную позицию».



Двойной лауреат премии
«Финансовый Петербург - 2006»

СТРАХОВАЯ ГРУППА
АСК
АСК-Петербург АСК-Мед

Автострахование:
ОСАГО, КАСКО,
мини-КАСКО

Обязательное и
добровольное
медицинское
страхование

Страхование
домов, офисов, квартир,
ответственности

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



Алена Дорохина

Без призора

Сегодня 60% страхуемой недвижимости – загородные дома и коттеджи. Причина банальна – именно эта собственность чаще всего остается без присмотра на длительный срок.



Участники страхового рынка отмечают, что с каждым годом количество людей, желающих застраховать свое имущество, неуклонно растет. Число страхователей загородной недвижимости увеличивается стремительно – к примеру, в Московской страховой компании годовой прирост клиентов, страхующих коттеджи, составил 126%. «Несмотря на то что страхование недвижимости становится все популярнее в принципе, страхование именно загородных домов все-таки значительно опережает страхование городских квартир, – говорит начальник отдела страхования имущества петербургского филиала МСК Екатерина Данильченко. – И не удивительно, ведь зачастую загородный дом надолго остается без присмотра. На сегодняшний день можно говорить о том, что страхователи загородных домов составляют 60% от общего числа клиентов по страхованию недвижимости».

По словам специалиста отдела страхования недвижимости компании «ЭРГО Русь» Татьяны Коняевой, владельцы больших коттеджей страхуют их в 99,9% случаев. Но и хозяева средних по размеру домов эконом-класса сегодня все чаще обращаются в страховые компании. Правда, в компании «РЕСО-Гарантия» говорят, что пока более популярно страхование дорогих домов для временного проживания. Дома, в которых живут круглый год, страхуют реже. «Видимо, их владельцы вкладывают больше денег в охрану и системы безопасности, и именно на них возлагают свои надежды», – рассуждает специалист «РЕСО-Гарантии».

Чаще страхователями загородных домов выступают люди, только построившие дом, вложившие немалые деньги. Нередко страхуют «недострой», который остается на зиму. Как правило, страховые компании заключают договоры непосредственно с физическими лицами, независимо от того, находится ли дом в коттеджном поселке,

садоводстве или представляет собой отдельное самостоятельное строение.

От пожара до взлома

Дома и коттеджи, так же как квартиры, страхуют от стандартных рисков – от пожара, взрыва, залива водой, стихийных бедствий и, разумеется, противоправных действий третьих лиц. Как и в случае с квартирным страхованием, владелец загородного дома может включить в полис любые потенциальные риски, грозящие его имуществу. Например, страховая компания «РОСНО» включает в программу страхования коттеджей страхование домашних животных, домашнего имущества, земельного участка с расположенными на нем хозяйственными постройками и ландшафтными сооружениями. В компании «ЭРГО Русь» можно застраховаться от аварий отопительных, водопроводных, канализационных, пожарных систем. «РЕСО-Гарантия» страхует от падения деревьев и наезда транспортных средств. Помимо страхования готового дома недвижимое имущество можно застраховать также и



Екатерина Данильченко

начальник отдела страхования имущества Санкт-Петербургского филиала МСК

на стадии строительства. По желанию клиента страховая компания внесет в список своей ответственности устранение неполадок, если, скажем, у дома осел фундамент или треснула стена.

Клиенту могут предложить страхование как строения, так и домашнего имущества. В любом случае страховые компании, как правило, предоставляют мини-



Татьяна Коняева

специалист отдела страхования
недвижимости СО «ЭРГО Русь»

мум два пакета для страхования загородной недвижимости: основной – включающий в себя страхование от рисков пожара, удара молнии, взрыва газа; расширенный – с дополнительными условиями. Также можно застраховать коттедж только от противоправных действий третьих лиц.

Цены и скидки

Средняя стоимость страховки конструктивных элементов деревянного дома с камином или

печкой сегодня обойдется примерно в 0,6% от его стоимости в год, отделки дома – около 0,57% от ее стоимости, имущества в доме – порядка 0,8%. «Вы можете застраховать дом как с отделкой и имуществом, так и без них, – поясняет Екатерина Данильченко. – Пакет рисков клиент также выбирает сам».

Страхование загородной недвижимости предусматривает возможность проведения такой операции не на полную стоимость – это так называемое пропорциональное страхование. Клиент может выбрать, на какую сумму застраховать дом (например, 25% или 50% от его стоимости). Также есть целый ряд факторов, который может снизить или, наоборот, повысить стоимость страховки.

Уровень страхового вознаграждения может варьироваться в зависимости от материала, из которого сделан дом, а также

от целого ряда факторов, повышающих риски. Стоимость страхования деревянного дома дороже, чем каменного. Влияние на цену также оказывает система отопления в доме – наличие открытого огня (печь, камин) увеличивает риск пожара, а значит, делает страховку дороже. А вот наличие охранной системы или охранника во многих компаниях дает право на скидку до 10%. Некоторые страховщики дают скидку за пропитку дома специальной противопожарной жидкостью. «В нашей компании установление франшизы позволяют снизить стоимость страховки дополнительно на 5%, а единовременная оплата уменьшает ее еще на 5%», – добавляет Екатерина Данильченко.

Условия страхования

Первое требование страховых компаний – наличие

документов, подтверждающих право собственности на дом или землю. Если дом не достроен, то обязательным условием станет наличие у него крыши и окон. Некоторые компании требуют предоставить расширенный пакет документов – паспорт, план строения, платежные документы.

Большая часть загородного жилья для постоянного проживания принимается на страхование без осмотра. Как правило, недвижимость страхуется по заявленной стоимости или на основании платежных документов. Минусы системы экспресс-страхования – в небольшой степени ответственности страховщика. Она оптимальна для владельцев недорогих домов, которым вполне хватит небольшой суммы страховых выплат для покрытия расходов, вызванных наступлением страхового случая.

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

ХУТОВНЕТ
HUTOROV.NET

реклама

mediaindex

Алена Дождева

Жизнь скучна без риска?

Каждый из нас имеет собственность. Даже если у вас нет квартиры в центре Москвы, желтого «хамера», счета в известном банке, акций и дачи на солнечных Канарах, у вас всегда есть вы и ваше здоровье. Рисковать настолько ценными вещами опасно и не очень-то хочется, тем более что многими поколениями до вас придуманы эффективные способы защиты от непредвиденных рисков. Конечно же, речь пойдет о страховании, которым автогражданщики прожужжали все уши.



Введенный вот уже четыре года назад закон об автогражданской ответственности столкнул большинство из нас со страховыми компаниями и выплатами с учетом износа. Надо полагать, что на новое чудо до сих пор не могут налюбоваться и, зачастую, ругают выдумку политиков, которые шесть лет гоняли по коридорам закон на доработку, но так и не смогли отшлифовать его грани. И все же

страхование плотно начинает входить в обыденную жизнь россиян. В связи с этим предлагаю рассмотреть, насколько могут быть выгодны или проигрышны доступные частному лицу виды страхования.

Математика спокойствия

Любого немецкого школьника учат делить личный бюджет на три части, мы же постигаем эту

науку долгим и не всегда быстрым путем. Забывая о том, что все в современном мире меняется, мы наивно рассчитываем на «авось» и ждем себе только удачи. У расчетливого буржуа же первая часть заработка откладывается на дальнюю полку (счет в надежном банке), вторая оставляется на проживание и третья тратится на страхование. Таким образом, он уверен в том, что ему будет гарантирована обеспеченная старость с возможностью заграничных поездок, а также счастливое существование в капиталистическом обществе. К сожалению, в нашей стране долгое время такие расчеты работали невыгодно, приходилось выбирать между накоплением и счастливым сейчас, потому что на все не хватало, но, как говорилось выше, все меняется. Сегодня мы можем себе позволить не только жить на заработанные деньги, но и пользоваться страховыми услугами, дабы обезопасить себя и своих родных от неприятностей.

К обязательным страховкам автогражданской ответственности автомобилистов и медицинского обслуживания современный россиянин может добавить и другие способы защиты от риска. Такие, как страхование имущества – в данном случае под имуществом можно подразумевать не только

Давайте попробуем посчитать, во сколько может обойтись маленький потоп у вас в квартире, когда соседи уедут в отпуск. Если предположить, что кафель в ванной комнате и в туалете приклеен на века и ни какой поток воды с потолка его не смоеет, то считаем по тарифу: побелка кухни, санузла плюс заново поклеенные обои в кухне. Получаем, собственными силами, от 3 тыс. до 8 тыс. руб., а если пригласить ремонтную бригаду, то стоит умножить сумму на не маленький коэффициент. Если посчитать стоимость полиса на внутреннюю отделку средней двухкомнатной квартиры, то с рассрочкой платежа при сумме страховой премии в 500 тыс. руб. мы заплатим 4 раза (то есть раз в квартал) по 750 руб., а если рассчитать по максимальному тарифу, то 1,5 тыс. руб. Из этой простой математики отлично видно, какова стоимость спокойствия перед такой неожиданностью, как текущая труба.

Крепкого здоровья!

Но давайте оставим соседей, с которыми, при наличии страхового полиса на отделку вашей квартиры, вы не будете ругаться, и подумаем о том, как можно позаботиться о своем будущем с помощью

умного государства сложно получить достойную своей жизни пенсию. Во многих частных компаниях, например, при большем страховом годовом взносе вы сможете получить вполне серьезные деньги к старости или при полной потере трудоспособности, а также при любых степенях инвалидности. Ваши деньги никогда не будут присвоены страховщиком даже в случае вашей смерти (что происходит обычно в пенсионных фондах), а в случае тяжелой болезни вы сможете получить 50% ваших накоплений на лечение.

Лечение – это не самая приятная тема для многих из нас. Все признают, что платные клиники оказывают пациентам достойное внимание и уход, но не у каждого есть возможность в экстренном случае ими воспользоваться. Имеющиеся у всех полисы обязательного медицинского страхования (ОМС) позволяют получить только те услуги, которые способны оказать измученные маленькими зарплатами и вечными недостатками лекарств врачи государственных медицинских учреждений. Стоимость полиса добровольного медицинского страхования (ДМС) на сегодняшний день составляет от 17,5 тыс. до 25 тыс. руб., здесь мы рассматриваем, конечно же, только те контракты, в которых учтены



на определенный час, вы без очереди и длительного ожидания получите консультацию и рецепт. Не говоря уже о том, что за два часа ваш ребенок сможет получить форму 086, которая требуется при поступлении в вуз, получении абонемена в бассейн или проживании в общежитии. Это сэкономит не только ваше время и нервы, но доставит вам множество приятных моментов, и вы навсегда сможете забыть о том негативе, которым сопровождалось посещение врачей. Забота о себе всегда вознаграждается здоровьем.

Подводя итоги, вы можете самостоятельно рассчитать, какой процент от вашего дохода вы готовы отдать ради собственного спокойствия и спокойствия за своих родителей и детей, но помните, что скупой

страхование – это воплощенная в реальность русская поговорка: «С миру по нитке – голому рубаха». Собирая небольшие взносы, компании покрывают убытки своих клиентов. Отдавая часть своего заработка, можно рассчитывать получить материальную помощь

автомобиль, но и дачу, отделку квартиры, само жилье и даже мебель, – и потихоньку начинается развитие страхования финансовых рисков при вложении денег во всевозможные предприятия и проекты, ну а просто накопительное страхование жизни и добровольное медицинское страхование являются классикой финансовой «самозащиты».

накопительных страховых систем. Каждый год из почтовых ящиков мы вытаскиваем письма пенсионного фонда, и если ваша белая зарплата не превышает 7 тыс. руб. в месяц, то и сумма отчислений за целый год не превысит 3,5 тыс. руб. Казалось бы, государство все за нас уже продумало и беспокоиться не о чем, только вот как-то у этого

и стоматологические услуги, и экстренная госпитализация, и поликлиническое обслуживание. В частной стоматологической клинике обычный кариес станет для вас в 2,5-3 тыс. руб., что уже составляет почти пятую часть от стоимости полиса. И самым приятным может стать для вас прием обычного терапевта, когда вы подхватите грипп или простуду: записавшись

не только платит дважды, но и боится рисковать ради достижения лучших результатов. Все приведенные цифры указаны без учета скидок по количеству полисов, то есть из расчета на одного человека, а значит, для целой семьи вы сможете получить более лояльные условия от страховых компаний. Ваши уверенность и спокойствие только в ваших руках!



Евгения Максимова

Приключения контейнера.

Эпизод 7

Продолжение. Начало в №7 (17).



После всех перипетий морского путешествия контейнер MINU какое-то время простоял пустым на складе. Но недолго он оставался невостребованным. Люди не только сами непрерывно перемещаются на совсем короткие или очень дальние расстояния, но и пересылают друг другу или для самих себя разные предметы: от банальной поздравительной открытки (что сейчас, впрочем, в век мобильных телефонов и Интернета, становится редкостью) до целой квартирной обстановки, не говоря уже о коммерческих перевозках... Так что очень скоро контейнер снова был снаряжен в путь. И на этот раз по железной дороге.

Перед погрузкой MINU был доставлен в совершенно замечательное место – на сортировочную станцию. Множество железнодорожных веток разбегалось в разные стороны, череда столбов с провисшими проводами терялась в туманной дымке. Все пространство вокруг было заполнено вагонами. Что только не путешествует по железной дороге! Уголь, бревна, нефть, прикрытая брезентом военная техника – это только самые очевидные, сразу бросающиеся в глаза грузы! А какие тайны скрывают в себе наглухо закрытые вагоны? И все эти платформы, контейнеры, рефрижераторы ожидали от-

правки, каждый в свой пункт назначения.

Составы формировались на сортировочной горке. Проворный тепловоз заталкивал нужные вагоны на самый верх, диспетчер переключал стрелки, и вагон с грохотом скатывался на заданную ветку. Плотный загруженный MINU был надежно закреплен на специальной платформе. С громким лязганьем вагоны сцепили друг с другом. Трудно представить, сколько их было. Состав тянулся и в одну, и в другую сторону, и конца ему не было видно. Контейнер оказался где-то посередине. Может быть, двадцать пятым в цепочке минимум из пятидесяти вагонов. Конечно,

вряд ли вагонов было больше 65, хотя порожняком иногда ходят составы длиной даже из 100 платформ! Удивительно, как при таком их количестве тепловозу вообще удастся сдвинуть состав с места!

Путешествие по железной дороге – довольно однообразное, часто унылое занятие, особенно осенью, в пасмурные, дождливые дни. Мерно стучат колеса, навевая сон на пассажиров в поездах дальнего следования и потряхивая содержимое вагонов в товарняках. Мимо проносятся мало меняющиеся пейзажи, состоящие из дрожащих на ветру кустов, разбрасывающихся

листьями тополей и маленьких мокрых домиков. Иногда только пронесется мимо встречный поезд или громче загрохочут колеса на железнодорожном мосту.

Так прошло довольно много времени. Наконец на какой-то станции поезд остановился. Часть грузов уже достигла цели своего путешествия. Засновали люди, послышался лязг железа, и несколько вагонов отцепили от состава. После пары часов ожидания к составу прибавилась парочка новых вагонов, и поезд снова отправился в путь. Большую часть дороги он ехал хоть и не очень быстро, но практически без задержек: ведь поездам ничто не преграждает путь, кроме других таких же поездов. Зато сколько раз чертыхались водители автомобилей, застрявшие на каком-нибудь маленьком переезде.

Шпалы, рельсы, стрелки

Вообще-то поразительно, насколько беспечно люди могут относиться к своей безопасности, пусть и финансовой. Сотрудникам редакции приходилось якшаться с человеком, кстати, очень приятным в общении (вылитый Билли Гейтс), который гонял вагонами через всю страну чужие товары за чужие деньги. В один момент, который сложно назвать приятным, вагоны пропали, пропали деньги, а следом пропал и человек. Злые языки рассказывали что-то про тазик и про бетон... Правы они были или нет, но человек на нашем пути за десять лет так больше и не встретился. А приятный был человек. Горький юмор этой истории состоит в том, что человек работал в страховой компании и имел все возможности «подстраховаться»...

Железнодорожный транспорт считается (и является) самым надежным средством перемещения грузов в мире. Именно поэтому страховка грузов на железнодорожном транспорте стоит копейки. Возможно, исходя из объемов перевозок крупные корпорации могут позволить себе что-то списывать на потери, забывая о возможностях страховки (хотя как раз серьезные холдинги имеют в своем составе кэптивного страховщика, страхующего риски группы). Но вот небольшие предприниматели, впрочем, как и частники, транспортирующие единичные грузы, чья финансовая состоятельность всерьез зависит от результатов доставки грузов, должны задумываться о страховке всерьез. Береженого Бог бережет.



случаи

Оплаченный стресс

Страховое общество «ЖАСО» приступило к выплатам компенсации пассажирам поезда «Невский экспресс», пострадавшим в результате взрыва состава 13 августа по пути из Москвы в Санкт-Петербург. «Страховой случай» продолжает наблюдать за событиями, последовавшими за крушением поезда.

Первый пострадавший, который подал заявление на возмещение страховых выплат по обязательному и добровольному страхованию, получил деньги в начале сентября. Как сообщила пресс-секретарь компании Ольга Филиппенкова, по полису обязательного страхования компенсация составила 768 руб. Кроме того, при покупке билета пассажир приобрел полис добровольного страхования от несчастных случаев на железнодорожном транспорте и кроме «обязательных» 768 руб. ему предусмотрена выплата страхового обеспечения в размере 10 тыс. руб. «У этого пассажира были несильные травмы – повреждения мягких тканей, он находился на лечении 8 дней», – уточнила Ольга Филиппенкова.

Как сообщили в компании, начисление страховой выплаты осуществляется на основании трех документов: билет на «Невский экспресс», датированный 13 августа, акт о происшествии – за ним нужно обращаться в отделения ОАО «Российские железные дороги» и медицинское заключение из больницы. «Если пассажир не обращался за помощью к докторам, то рассчитывать на выплату страховки он не может», – говорит Ольга Филиппенкова.

На поезд «Невский экспресс», следовавший из Москвы в Санкт-Петербург, был продан 231 билет, в числе пострадавших – около 30 человек. Всем им положена выплата страхового возмещения по полисам обязательного страхования в размере до 12 тыс. руб. Однако на такую сумму вряд ли можно рассчитывать – максимальный размер выплаты предусмотрен только в случае летального исхода, чего ни с одним пассажиром «Невского экспресса», к счастью, не случилось. Также ни один из пострадавших не получит максимальной суммы – 500 тыс. руб., предусмотренной по полисам добровольного страхования. Среди пассажи-

ров сошедшего с рельсов поезда 24 человека имели такой полис. Генеральный директор ОАО «ЖАСО» Павел Козлов заверил, что «все обращения пострадавших в результате этого происшествия мы держим на особом контроле. Наши специалисты продолжают вести разъяснительную работу с пострадавшими о порядке получения и размере страховых выплат, консультируют и оказывают помощь в сборе необходимых документов».

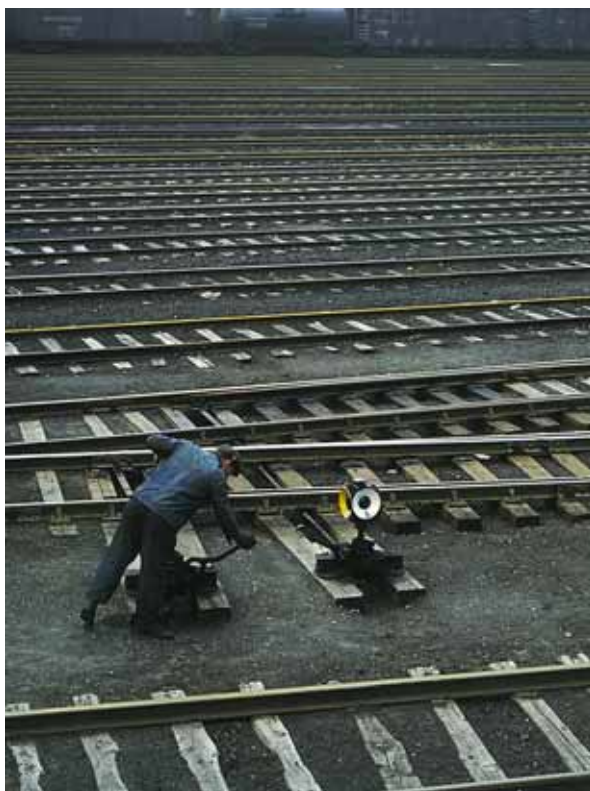
Примечательно, что компенсации пострадавшим пассажирам выплачивает не только страховая компания «ЖАСО». Власти Москвы решили поддержать всех пассажиров, попавших в аварию, – пострадавших не только физически, но и морально. Каждый из них вправе обратиться с заявлением в правительство столицы и получить 50 тыс. руб. Кроме того, будет выплачена компенсация стоимости утраченного личного имущества, эта сумма не будет превышать 10 тыс. руб. на человека. Финансирование расходов, связанных с выплатой материальной помощи, будет вестись из московского бюджета.



«59, 60, 61» – с растущим отчаянием считали они все не кончающиеся вагоны, в нетерпении ожидая, когда же, наконец, поднимется шлагбаум.

В середине ночи поезд снова остановился. За пределами небольшой станции царила крошечная тьма, а горевшие на платформах фонари освещали только крошечное пространство вокруг самих себя. В тусклом свете хорошо были видны только косые струи дождя, начавшегося еще вечером, а сейчас зарядившего с новой силой. В такую погоду всем людям хочется только одного – сладко спать в сухой и теплой постели. А тут пришлось идти разбираться с составом.

Возможно, поэтому при сортировке вагонов произошла неувязка: MINU должен был следовать дальше с этим же по-



ездом, но по ошибке его отцепили раньше времени, и в ту же ночь отправили с другим составом в совершенно противоположном первоначально заданному на-

правлении. И контейнер успел уехать довольно далеко, прежде чем обнаружилась эта досадная оплошность. Особо не разбираясь, люди, обнаружившие

это, просто отцепили вагон и оставили его на запасных путях первой подвернувшейся станции. А хозяин груза, помещенного в контейнер, решил сэкономить, и не заказывал услугу по контролю перемещения контейнера.

Увы, сам MINU никак не мог сообщить о своем месторасположении. Оставалось только ждать, когда с пункта назначения, не дождавшись обещанного груза, сообщат об этом заказчику перевозки. И тогда ему придется уже озаботиться поиском контейнера, что, конечно, не так-то просто. Хорошо еще, что в таких перевозках в контейнер не кладут никаких скоропортящихся товаров!

Мимо пронеслись электрички, степенно проходили поезда дальнего следования, проползали неповоротливые составы, а MINU все стоял неподвижно на своей платформе, всеми забытый и заброшенный...



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, дизайнеры, менеджеры, писатели,

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

Эффективная команда – это 99% успеха любого предприятия. Именно потому все проекты Агентства Массовой Информации «МИРЖ» – 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 развитии страхового рынка РФ для специалистов и широкой аудитории.

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

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

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

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

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

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





Шаг навстречу прошлому

Национальный музей российского страхования находится в Москве, в центральном офисе ОСАО «Россия». В нем собрана богатейшая коллекция экспонатов, связанных с историей и развитием страхового дела в России. Уникальное по своему наполнению собрание страховых досок, полисов и рабочих документов дореволюционных страховых компаний, коллекция редких открыток и воссозданная в музее атмосфера славного своими страховыми традициями и ушедшего в небытие XIX века – все это делает музей поистине бесценным и не имеющим аналогов ни в России, ни в мире.



Национальный музей российского страхования был создан в марте 1998 года по инициативе генерального директора ОСАО «Россия» Алексея Разуваева. На данный момент под эгидой музея находится свыше полутора тысяч экспонатов.

Музеи зачастую воспринимаются как нечто консервативное и не подверженное изменениям, а их экспозиции вызывают в памяти образ застывшей и как будто окаменевшей в артефактах витрины истории, что превращает сами музеи в атрибут прошлого, лишая их современной ценности. А музеи, несомненно, обладают

ею, являясь неотъемлемой частью общества, в котором они существуют и участвуют в его развитии.

Национальный музей российского страхования консервативным назвать нельзя. Его редчайшая по теме и содержанию экспозиция «живет»: в нее постоянно поступают все новые и новые экспонаты, связанные с историей российского страхового дела. Их разыскивают на российских и международных аукционах и выкупают из частных коллекций специалисты музея. Наглядное представление о том, насколько активно развивается музей, дает обзор его

недавних приобретений – все они были сделаны в августе текущего года.

Полис Фигнера

В начале августа в экспозиции Национального музея российского страхования появился уникальный полис страхования жизни 1891 года, выданный на имя Николая Николаевича Фигнера. Это первая и самая ранняя форма полиса дореволюционного Страхового общества «Россия».

Николай Николаевич Фигнер был популярнейшим в свое время солистом петербургского Мариинского театра. Судьба



распорядилась так, что бывшему морскому офицеру удалось стать одним из лучших актеров императорских театров своего времени. Именно Фигнеру когда-то была доверена партия Германа на премьере «Пиковой дамы» Чайковского, на которой, по дошедшим до нас сведениям, присутствовал сам император Александр II. Интересно, что Николай Фигнер был младшим братом революционерки Веры Фигнер, той самой, которая, будучи членом «Народной воли», участвовала в ряде покушений на Александра II, слух которого ее брат улаждал своим пением.

Страховой полис отличается еще и то, что на нем стоит личная подпись Я.И. Утина, в будущем ставшего председателем правления дореволюционного Страхового общества «Россия».

Постреволюционные мойры

Еще одним необычным, с исторической точки зрения, документом из числа приобретенных музеем стал страховой полис компании «Россия-Фонсиер» 1928 года.

Страховой полис был написан компанией «Россия-Фонсиер» в Белграде. На нем

изображены древнегреческие богини человеческой судьбы – мойры (в римской мифологии им соответствуют парки). Одна из них, Клото, прядет нить человеческой жизни, другая, Лахесис, разматывает и пропускает ее сквозь жизненные невзгоды, а третья, Атропос, перерезает ее, отмеряя назначенный человеку срок.

В целом, оформление этого полиса и его символика позволяют сделать вывод о том, что сербская страховая

предварительное страховое свидетельство, страховой полис и возобновительное свидетельство страхования.

Минское земледельческое общество взаимного страхования возникло в 1900 году и начало осуществлять операции по страхованию движимого и недвижимого имущества от огня. Оно страховало имущество помещиков и землевладельцев Виленской, Витебской, Гродненской, Минской и Могилевской губерний.

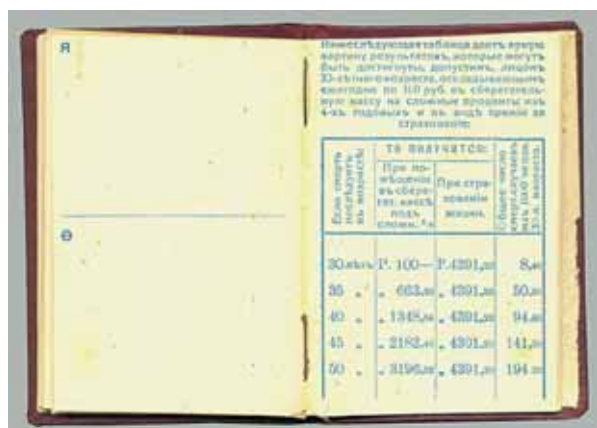


компания обладала явной преемственностью по отношению к дореволюционному страховому обществу «Россия», которое было ликвидировано большевистским правительством за девять лет до выдачи приобретенного музеем полиса – в 1919 году.

Из сундука

В августе к коллекции страховых полисов музея добавился комплект документов Минского земледельческого общества взаимного страхования. Его уникальность в том, что в одном комплексе находятся

Документы начала XX века написаны на имя Эдуарда Клинка. Эдуард Клинка на протяжении нескольких лет страховал в Минском земледельческом обществе свое имение Владовщину со всеми домами, сараями и конюшнями, крытыми соломой и гонтом – остро сточенными с одной стороны и с пазом с другой стороны дощечками. По словам директора Национального музея российского страхования Владимира Борзых, «тем, что все документы сохранились вместе, мы обязаны так называемому «сундучному хранению».



Свидетельства заботы

Кроме того, в августе в экспозиции музея появилась и записная книжка Генерального общества страхований жизни и пожизненных доходов 1916 года. Карандашная надпись на одной из страниц книжки позволяет сделать предположение о том, что книжка принадлежала некому Тиграну Гиатианову, проживавшему в городе Славянске Херсонской губернии.

Миниатюрная записная книжка размером 5,5х8 см является свидетельством исключительной заботы страхового общества об удобстве своих клиентов. Это выражается не только в размерах книжки. В ней приведены таблицы, позволяющие человеку самостоятельно рассчитывать размеры страховых премий, скидки и суммы накоплений. Кроме того, вместе с записной книжкой сохранился вложенный в нее вкладыш – почтовая открытка, которую человек мог отправить в правление Генерального общества страхований жизни и пожизненных доходов, чтобы

получить от него бесплатную консультацию по оказываемым им услугам.

Став составной частью музейной коллекции, новый экспонат будет напоминать посещающим музей страховщикам о том, что внимательное отношение и индивидуальный подход к клиенту – это ценность, носящая вневременной характер.

Кругом агенты

Еще одно августовское приобретение музея – уникальная открытка начала XX века. На хорошо сохранившемся черно-белом снимке запечатлено здание Северной гостиницы, которая находилась в городе Тотьма Вологодской области. На балконе гостиницы хорошо видна вывеска: «Агент страхового общества «Россия».

Аналогов вывески агента дореволюционного страхового общества «Россия», запечатленной фотографом, не дошло до наших дней. В верхних углах вывески изображены страховые доски «России», которые тотеминский агент компании выдавал своим клиентам вме-



сте с полисом страхования от огня. Это делает открытку еще более редкой и ценной для музея.

Живи, заемщик

Плещу новых экспонатов завершает соглашение о ссуде Общества взаимного страхования жизни «Нью-Йорк», датированное мартом 1909 года.

Соглашение было заключено с проживающим в городе Белополье Кононенко Стефаном Алексеевичем, получившим ссуду под полис страхования жизни на 3 тыс. руб., который был выдан ему Обществом «Нью-Йорк» девятью годами ранее – в 1900 году. По соглашению о ссуде, Стефан Алексеевич получает 740 руб. под 6% годовых, которые он должен выплачивать в добавление к страховой премии. Соглашение предусматривало, что если Стефан Алексеевич не сможет платить взносы в положенный

срок, договор страхования будет прекращен. В начале XX века многим людям было нечем обеспечить кредит, и обычной практикой было использование полиса страхования жизни для обеспечения гарантий по кредиту. В этом случае жизнь заемщика приобретала материальную стоимость. Во многих случаях полученный таким образом первоначальный капитал давал возможность открыть свое дело.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что Национальный музей российского страхования ОСаО «Россия» не только развивается и расширяется, но и о том, что это развитие является разносторонним и взвешенным. Все экспонаты, приобретаемые музеем, обладают реальной исторической ценностью для страховой тематики и представляют интерес как для профессионалов, чтящих традиции российского страхования, так и для всех ценителей истории России.



Большая прогулка

ЦПКИО Петербурга на Елагином острове в третий раз стал местом проведения городского семейного праздника «Большая прогулка», организованного страховой группой АСК. На праздник пришли десятки тысяч горожан с детьми.

Несмотря на пасмурную погоду, излюбленное место прогулок петербуржцев ЦПКИО превратился в яркий и веселый звездный детский остров, с аттракционами, сюрпризами, призами и праздничным концертом.

Пройдя по звездному маршруту – аллеям парка, – можно было встретить героев сказки о Гарри Поттере, участвовать в соревнованиях по запуску судомodelей, пройти мастер-класс по каратэ, сделать поделку в Городе мастеров, почувствовать себя настоящим кузнецом, а также оставить след от ладошки на специальной Аллее звезд и получать в различных конкурсах жетоны-аски, чтобы потом менять их на подарки в Звездном магазине.

По традиции основное действие разворачивалось на Большой сцене парка, где проходил Гала-концерт «Звезды и «Наши дети» с участием «Терем-квартета», Юрия Охочинского и детей – воспитанников детских домов и школ-интернатов.

Кульминацией праздника стал запуск шаров-желаний «Мечтарики» на Масляном лугу и «звездного» дирижабля с отпечатками детских ладошек. Каждый ребенок мог отпустить в небо свой шарик-мечтарик, загадав заветное желание.

Информационным спонсором и участником «Большой прогулки» в этом году стала народная газета «Комсомольская правда в Санкт-Петербурге». Свой десант высадил на аллее ЦПКИО Дворец творчества

юных с кучей конкурсов и развлечений для детей всех возрастов.

«Большая прогулка» – это часть долгосрочного благотворительного проекта «Наши дети», учредителями которого являются страховая группа АСК и журнал «Женский Петербург» при содействии Санкт-Петербургского Дворца учащейся молодежи. Социальный про-

ект «Наши дети» направлен на развитие творческого потенциала детей, оставшихся без родительской опеки.

Проект «Наши дети» открыт для новых идей и оригинальных предложений; к благотворительной программе присоединились: «Смешарики», Ассистанская компания ЛАТ, ОАО «Лебедянский», ООО «Форест» и еще много хороших людей.



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

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

страховой случай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

www.sluchay.ru (812) 9734790

$$\left(\begin{array}{l} \text{Девелопмент} + \text{Развитарские услуги} \\ \text{Профессионализм и комплексный подход} \end{array} \right)^2 \times \text{жилая, коммерческая} = \text{Олимп 2000}$$

$$\left(\begin{array}{l} \text{Ваша квартира} + \text{Фасад} \end{array} \right)^3 + \text{интерьер,} = \text{Новая квартира}$$

$$\left(\begin{array}{l} \text{Подготовка и оформление документов,} \\ \text{регистрация} \end{array} \right)^4 \times \text{ипотечный кредит} = \text{Новая квартира}$$

$$\left(\begin{array}{l} \text{Оценка недвижимости} + \text{Согласование проектов} \end{array} \right)^2 = \text{Новая квартира}$$

$$\left(\begin{array}{l} \text{Маркетинговые исследования} \times \text{Инвестирование проектов} \end{array} \right)^3 + \text{Финансирование} = \text{Новая квартира}$$

$$\left(\begin{array}{l} \text{Оснащение инженерными сетями} + \text{Возведение коттеджей} \end{array} \right)^2 = \text{Ограждение загородной жизни}$$

ОЛИМП 2000

НЕДВИЖИМОСТЬ ИНВЕСТИЦИИ СТРОИТЕЛЬСТВО

[Объект]ивные решения