

страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Санкт-Петербург
2007

номер 4 (14)

Новости с фронтов

ОМС. Смольный вышел на тропу войны. Он готов отказаться от услуг страховых медицинских организаций...



На страже непорочности

Депутаты решили законодательно запретить страхнадзору порочить честь, достоинство и деловую репутацию игроков страхового рынка



Порочный круг

Страховщики не готовы вкладывать сотни миллионов рублей в пропаганду страхования среди граждан, предпочитая перекраивать уже окученное поле



«Здоровье» президента

Национальный проект «Здоровье» решает лишь 15% проблемы «сбережения нации», притом что 83% населения страны имеют различные патологии



Гламур? Glamour!

Гламур – склонность к демонстративному потреблению, рассчитанному на донесение до окружающих мысли о собственном процветании



официально	
Серьезный союз	3
Капиталы, подъем!	5
На страже непорочности	6
профессия	
Весна. Студенты. Глобализация	8
Безработная реклама	10
мнение	
Порочный круг	12
ге	
Продажа с умом	14
marine	
Морское страхование. Международная практика	15
недвижимость	
С виной невиновные	16
Эти опасные рыбки	18
банки	
Невозвращенцы	20
копилка	
Накопить, сохранить, защитить	21
медицина	
ОМС. Новости с фронтов	22
С другого входа.	25
«Здоровье» президента.	26
агро	
Полис для поля.	28
благотворительность	
Праздник для «Наших детей»	30
авто	
Байки из склепа	31
Службы ответят за дорогу.	32
грузы	
Приключения контейнера. Эпизод 3	34
Интернет-продажи. Real.	36
рынок	
Социальное пакетирование	37
Glamour	38

Партнеры издания



Редакционный совет



Председатель Кирилл Михалевский

и. о. руководителя
Инспекции страхового
надзора по СЗФО



Заместитель председателя Андрей Сумбаров

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



Вадим Медвинский

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



Радий Негодин

Директор Санкт-Петербургского филиала ОАО «МСК»
Санкт-Петербург,
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

страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Учредитель и издатель:
ООО «Медиаиндекс»

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

Реклама:
Ирина Кривоборская
reklama@mediaindex.ru

Специальный корреспондент:
Владимир Михайлов

Логотип:
Дмитрий Зятиков

Рисунок на обложке:
Владимир Шкредов

Оригинал макет и верстка:
Владимир Шкредов

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

Фото:
Александр Силкин,
Алексей Гаврилов, www.sxc.hu,
«Информер», АСН

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

Подписано в печать:
16.05.2007, 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

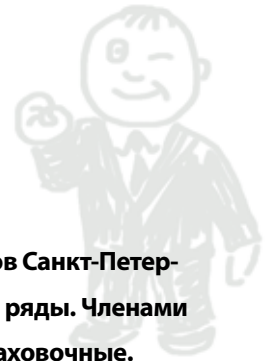
Отпечатано в типографии:
«Премиум Пресс», ул. Оптиков, 4

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



Серьезный союз



Середина апреля ознаменовалась очередным общим собранием членов Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада. За последнее время организация серьезно пополнила свои ряды. Членами Союза являются 44 компании: из них 36 – страховые, 4 – нестраховые и 4 – перестраховочные. В 2006 году были приняты в Союз пять организаций. В мае еще две страховые компании планируют подать документы на вступление.

За отчетный период (11 месяцев) было проведено 8 заседаний президиума, рассмотрено более 50 вопросов. В прошедшем году работа президиума, президиума, профильных комитетов, исполнительной дирекции Союза была продолжена в соответствии с уставом по следующим основным направлениям: совершенствование страхового законодательства, взаимодействие с органами вла-

сти, сотрудничество с другими общественными организациями, пропаганда страхования и связи с общественностью, содействие повышению квалификации членов Союза.

Санкт-Петербургским союзом в 2006 году были направлены в ВСС предложения в проект Федерального Закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности за причинение вреда

при эксплуатации опасного объекта». Президент ВСС Александр Коваль выразил благодарность членам Союза за присланные предложения и сообщил, что эти предложения были учтены.

Также было подготовлено и направлено в ВСС Заключение по проекту ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской

Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

В части взаимодействия с органами власти, управления и контроля по вопросам страхования был направлен запрос в Министерство финансов РФ с просьбой разъяснить, рейтинг каких российских агентств может иметь доверительный управляющий. Копия запроса направлена в Федеральную

лиц. ФССН С.№ 1582 78

Важно знать, что ты защищен!



РУССКИЙ МИР
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ



www.rusworld.ru

☎ (812) 324-6969

службу страхового надзора и в Инспекцию страхового надзора по СЗФО. Ответ из Департамента финансовой политики МФ РФ в настоящее время получен.

Союзом регулярно на протяжении истекшего года проводились совместные «круглые столы», семинары по возникающим вопросам в страховании.

Нельзя не отметить самую активную роль руководителя инспекции Кирилла Михалевского в обсуждении вопросов на заседаниях президиума СС СПб и СЗ.

В Территориальный фонд ОМС Санкт-Петербурга были отправлены предложения Союза по обеспечению устойчивой работы системы ОМС и недопущению на этот рынок недобросовестных страховщиков.

Всем полномочным представителям была продлена доверенность на представление интересов СС СПб и СЗ в органах федеральной, областной и муниципальной власти в регионах СЗФО по вопросам страхования. Координационную работу с полномочными представите-

лями возглавил генеральный директор СК «Регион» Дмитрий Фельдман.

В 2006 году еще более тесными стали контакты с постоянными деловыми партнерами СС СПб и СЗ, в числе которых Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата, Ассоциация банков Северо-Запада, Ленинградская торгово-промышленная палата, Координационный совет объединений работодателей, промышленников и предпринимателей СЗФО.

В целях повышения страховой культуры населения, популяризации страхования заключено соглашение о сотрудничестве с изданием страхового рынка «Страховой случай». Президент Союза принял участие в определении приоритетных направлений газеты, являясь членом ее редакционного совета. В каждом выпуске газеты публикуется информация о заседаниях президиума Союза. В СМИ регулярно размещались сообщения, интервью президента, членов Союза по актуальным вопросам страхования.

Разные тарифы

Российская ассоциация эксплуатантов воздушного транспорта (РАЭВТ) направила письмо в Минтранс с просьбой доработать поправки в Воздушный кодекс.

36 компаний, которые входят в РАЭВТ, считают необоснованным увеличение выплат по страхова-

нию за каждого пассажира до 2 млн руб. По их мнению, одним повышением размера страхового возмещения проблему не решить: необходимо доработать поправки в части компенсации морального вреда, определиться с порядком предварительных выплат, внести положение о страховании экипа-

жей, отнести размер страховой премии в полном объеме на себестоимость перевозок. Представители авиакомпаний уверены, что документ в сегодняшнем виде приведет к повышению тарифов на авиаперевозки. Минтранс уже согласовал поправки с другими министерствами и готовится пред-

ставить их правительству. Поводом для изменения законодательства стала череда авиакатастроф в прошлом году, унесших жизни более трехсот человек.

Изначально внести соответствующие поправки предложил первый вице-премьер России Сергей Иванов.

СЕРИЯ ЕЖЕГОДНЫХ АНАЛИТИЧЕСКИХ ИЗДАНИЙ

ЭКСПЕРТИЗА РЫНКОВ ЭКСПЕРТ.РФ

экспертиза **СТРАХОВОГО РЫНКА**

экспертиза **БАНКОВСКОГО РЫНКА**


экспертиза **РЫНКА ЛИЗИНГА**

ЭНЦИКЛОПЕДИЯ ЭКСПЕРТИЗА СТРАХОВОГО РЫНКА

ВСЕ РЫНОК ЗА ГОД!

КОНТАКТЫ 225 3444 www.raexpert.ru

Allianz 
Генеральный партнер
энциклопедии "Экспертиза страхового рынка"


Партнер рубрик "Социальная ответственность", "Персона", "Наука и образование"
энциклопедии "Экспертиза страхового рынка"

На правах рекламы

Владимир Михайлов

Капиталы, подъем!

Недавно на территории Инспекции страхового надзора по Северо-Западному федеральному округу прошел семинар, затронувший важные проблемы страхового сообщества. Ни для кого не секрет, что в самое ближайшее время, согласно требованию закона, должны существенно повыситься уставные капиталы страховых организаций. Об аспектах этого процесса и шла речь на мероприятии.



Повышение требований к минимальному размеру уставного капитала уже происходило в различных сферах экономики, теперь оно в очередной раз коснется страховщиков. Страховые компании, зарегистрированные как общества с ограниченной ответственностью, имеют возможность легче провести процесс повышения уставного капитала, нежели акционерные общества открытого или закрытого типа, однако полностью избежать проблем не удастся никому. Чтобы пройти этот путь по возможности безболезненно, следует обладать определенной информацией; с целью расширения информационного поля в этой области и был организован данный круглый стол.

Основным докладчиком выступил заместитель руководителя Регионального отделения Федеральной службы по финансовым рынкам Александр Томах. Именно эта государственная служба занимается регистрацией ценных бумаг и контролирует их эмиссию, то есть она и будет курировать процесс повышения уставных капиталов. В самом начале выступления было заявлено, что в деятельности акционерных обществ в нашей стране далеко не все гладко. Обладатели мелких капиталов, которые в рамках акционерного общества сливаются в крупный, в ряде случаев бывают обмануты. То есть их средства привлекаются по рыночной стоимости, после чего происходит вытеснение мелких акционеров, получающих

на выходе стоимость акций по номиналу. Такая практика несовместима со строительством цивилизованного государства европейского типа, она означает обман населения и должна быть искоренена. Средства населения в настоящее время становятся основным инвестиционным ресурсом, а значит, нельзя относиться к мелким акционерам как к врагам или потенциальным жертвам.

Как было сказано, величина уставного капитала является косвенным показателем финансового положения компании, но, тем не менее, определенным образом его отражает. Федеральную службу размер этого капитала, прежде всего, интересует при оценке такого показателя, как чистые активы компании. Понятно, что в разных страховых компаниях положение разное и подходы к оценке упомянутых показателей тоже разные. В том случае, если все акционеры присутствуют на общем собрании и единогласно принимают решения насчет эмиссии ценных бумаг, Федеральная служба может оставить решение ряда финансовых вопросов на усмотрение самих акционеров. Другими словами, здесь очень важным оказывается отсутствие конфликтов внутри акционерного общества.

Один из путей увеличения уставного капитала компании без привлечения сторонних инвестиций – это увеличение за счет собственных средств номинальной стоимости акций. Это достаточно безобидный

путь, поскольку он не меняет структуру собственности акционерного общества: просто происходит увеличение стоимости акций, находящихся в руках у каждого акционера, соответственно, увеличивается и совокупный капитал АО. Опять же, в этом случае гораздо либеральнее процедура проверки соответствующими органами и службами. Другой путь увеличения уставного капитала несколько сложнее и заключается в дополнительной эмиссии акций.

Александр Томах особо отметил тот факт, что процедура увеличения уставных капиталов – долгосрочная, растянутая во времени, ведь надо вначале собрать совет директоров, подготовить ряд документов, потом провести общее собрание акционеров. Каждый акционер при этом должен быть оповещен индивидуально, по всем правилам, иначе в дальнейшем могут возникнуть претензии и судебные споры. Возможно, придется вносить изменения в уставные документы, после чего надо подавать их в Федеральную службу по финансовым рынкам, где срок рассмотрения документации – 30 дней. Только после этого можно переходить к процедуре размещения ценных бумаг.

В связи с этим руководству акционерных обществ имеет смысл тщательно планировать связанные с этим мероприятия от начала и до конца. Была высказана просьба: просчитывать свои шаги, внимательно следить за тем, какие документы

и требования нужны в данный момент. Крайне обидно, когда уже во время процедуры размещения ценных бумаг приходится сталкиваться с тем, что, к примеру, полгода назад какие-то важные моменты были упущены, в результате чего на конечном этапе возникли сложности.

Далее выступила с сообщением заместитель начальника отдела регистрации ценных бумаг Федеральной службы по финансовым рынкам Светлана Панюшкина. Она сказала о некоторых трудностях, которые могут возникнуть в процессе увеличения уставного капитала. В частности, при дополнительной эмиссии ценных бумаг важно, чтобы не возникало дробных акций. Дополнительно выпущенные акции должны распределяться пропорционально между акционерами, в противном случае процедура окажется незаконной, и ценные бумаги просто не будут зарегистрированы. Ввиду этого еще раз была подчеркнута сравнительная простота такого пути, как увеличение номинальной стоимости акций за счет собственных средств.

Присутствующие на «круглом столе» представители страховых компаний задали выступающим ряд вопросов, хотя, конечно, обговорить все аспекты этой проблемы в рамках одной встречи не представлялось возможным. Есть темы, которые могут стать предметом обсуждения будущих «круглых столов» и семинаров.

Екатерина Двойникова

На страже непорочности

Группа депутатов Госдумы во главе с Виктором Плескачевским и президентом Всероссийского союза страховщиков Александром Ковалем решила законодательно запретить страхнадзору порочить честь, достоинство и деловую репутацию игроков страхового рынка. Глава ФССН Илья Ломакин-Румянцев обещает не нарушать этот запрет, если законодатели объяснят, что конкретно они имеют в виду.

Инициатива депутатов нашла отражение в поправках к закону о страховом деле, посвященных страховому саморегулированию и недавно внесенных в Госдуму. Согласно поправкам, ФССН вправе «совершать действия», хотя и находящиеся в пределах ее компетенции, но «порочащие честь, достоинство или деловую

аналогичные действия игроков страхового рынка».

Председатель комитета Госдумы по собственности Виктор Плескачевский не смог привести примеры «порочащих действий» ФССН, ссылаясь на то, что не очень хорошо знаком с процессом страхового надзора. «В деятельности надзорных



Что еще ждать страхнадзору от поправок:

- запрета на вмешательство ФССН в споры страховщиков и клиентов, связанные с исполнением конкретных страховых обязательств;
- введения ответственности ФССН и ее должностных лиц перед субъектами страхового дела и иными лицами за ненадлежащее и несвоевременное принятие мер страхового надзора, неправильные и необоснованные решения и действия;
- принятия решений об отзыве, ограничении или приостановлении лицензии только на заседании коллегиального органа ФССН с участием представителя страховщика, на которого налагаются санкции, и саморегулируемой организации, в которую входит этот страховщик.

страхнадзору законодательно запретят бесчестить страховщиков

репутацию субъекта страхового дела, способствующие формированию негативного отношения» к нему третьих лиц, а также «недобросовестной конкуренции в страховой деятельности».

«Прекрасные слова! – заявил Агентству страховых новостей (АСН) глава ФССН Илья Ломакин-Румянцев, комментируя фразу из законопроекта. – Если в законе будет приведен конкретный перечень порочащих действий, я с удовольствием буду соблюдать этот запрет. Было бы здорово, если бы законопроект запрещал и

органов на других финансовых рынках таких примеров много, – сказал он. – В частности, иногда приходится сталкиваться со случаями, когда надзорные органы, только приступив к анализу ситуации с конкретным участником рынка, дают в прессу информацию о том, что ведется расследование. Это может вызвать негативную реакцию клиентов и партнеров».

«Для целей первого чтения текст законопроекта более чем достаточный. Возможно, некоторые формулировки оказались неуклюжими, но придирайтесь к отдельным словам я бы сейчас

не стал», – отметил также Виктор Плескачевский.

Совет Госдумы решил направить поправки о страховом саморегулировании в думские комитеты и депутатские объединения для подготовки пред-

ложений и замечаний. Комитету по собственности совместно с кредитным комитетом поручено подготовить законопроект к рассмотрению Госдумой.

АСН

Не так и много

В январе-марте 2007 года в Федеральную службу страхнадзора поступило 1140 жалоб. 623 жалобы (55% от всех обращений) были связаны с нарушениями в ОСАГО, около 200 (17%) – в добровольном автостраховании, остальные касались иных вопросов.

Из всех жалоб, связанных с ОСАГО, 314 были вызваны несоблюдением сроков рассмотрения

обращений и сроков выплат, 148 – несогласием с размером выплат, 132 – с отказом в выплате (в том числе 111 – в связи с непризнанием страховщиком страхового случая). Еще 2 жалобы поступили в ФССН из-за несогласия с размером возврата неиспользованной части премии, 3 – из-за неправильного расчета премии.

В Инспекцию страхнадзора по Северо-Западному феде-

ральному округу поступило за этот же период 299 обращений. 169 жалоб касались задержек выплат, в том числе 100 – задержка выплат по ОСАГО.

60 обращений были вызваны несогласием с отказом в выплате (в том числе 40 – по ОСАГО), 44 (23) – разногласиями в сумме выплат. Девять раз просили разъяснений по договорам страхования, шесть раз – информацию о страховщике.

Инспекция направила заявителям 254 ответа с разъяснениями (в том числе 134 – по ОСАГО). В результате рассмотрения обращений страховщикам было направлено 184 (91) запроса и 13 (8) предписаний. По результатам рассмотрения ответов страховщиков исполненными считаются два запроса и шесть предписаний (из них по ОСАГО – три).

АСН

Борьба не закончена

Российский союз туриндустрии (РСТ) не исключает обращения к законодателям и в правительство с просьбой отсрочить вступление в силу требования для туроператоров о наличии финобеспечения с июля этого года. По оценкам РСТ, к этой дате турфирмы не успеют выполнить требование закона.

Об этом заявила пресс-секретарь РСТ Ирина Тюрина. «Несмотря на то что Госдума одобрила соответствующие поправки к закону о туризме в январе, документы, необходимые для их реализации, до сих пор не приняты, – отметила она. Если будет сложная ситуация, будем обращаться к законодателям и в правительство, чтобы спасти рынок от работы вне закона».

По мнению Ирины Тюриной, из двух возможных вариантов



Ирина Тюрина
пресс-секретарь РСТ

фингарантий – банковской гарантии или полиса страхования ответственности – большинство туроператоров предпочтут последний. Но РСТ пока не располагает официальной информацией о согласовании страховнадзором правил страхования ответственности турфирм.

«Информер»

Время покажет

Федеральная служба страховнадзора (ФССН) решила выдавать временные лицензии на страхование гражданской ответственности за неисполнение

или ненадлежащее исполнение обязательств по договору.

Руководитель ФССН Илья Ломакин-Румянцев письмом от 16 апреля известил Всероссийский союз страховщиков о том, что страховнадзор согласовал «Правила страхования (стандартные) гражданской ответственности туроператоров за неисполнение или ненадлежащее исполнение договоров о реализации туристского продукта». При этом, ссылаясь на отсутствие статистики, руководитель ФССН отметил невозможность достоверно оценить риски, предусмотренные правилами. В связи с этим ФССН решила выдавать временные лицензии на страхование договорной ответственности, говорится в письме.

Как пояснила руководитель управления предварительного контроля ФССН Галина Голушко, по решению службы временные лицензии будут выдаваться не

только на страхование ответственности туроператоров, а в целом на страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору. Предполагаемый срок действия таких лицензий – 2 или 3 года. Именно столько времени потребуется на накопление статистики по этому виду.

При этом Галина Голушко отметила, что решение ФССН коснется только тех компаний, которые ранее не имели лицензии на этот вид страхования. Выданные ранее бессрочные лицензии заменяться не будут.

По данным из госреестра страховщиков, лицензии на страхование договорной ответственности выданы сегодня 75 компаниям. По состоянию на 31 декабря 2006 года в реестр было включено 918 страховых организаций.

АСН

реклама

INSFORMER
ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

Открытость
Объективность
Оперативность

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

Весна. Студенты. Глобализация



Весенняя конференция, посвященная экономическим проблемам современной глобализации, прошла 20 апреля в Санкт-Петербургском государственном университете.

С положительными и отрицательными сторонами этого процесса мы сталкиваемся практически каждый день: кто-то радуется тому, что в результате слияний банков можно получать деньги в банкомате бывшего «чужого» банка без комиссии, кто-то страдает, что, придя в гипермаркет, заволажливается и так легко, играючи, покупаешь больше, чем планировал. Но особенно сильно, по мнению молодых специалистов и студентов, глобализация затрагивает рынки капитала, в частности банковский и страховой секторы.

Медицина в фаворе

«В области страхования глобализация приводит к увеличению числа иностранных страховщиков на российском рынке, заинтересованных в создании различных альянсов и совместных проектов», – считает студентка Уфимского государственного авиационного технического университета Амина Чанышева. Результатом глобализации можно считать поглощения мелких страховщиков на отечественном рынке, а также расширение продаж страховых продуктов через Интернет. «Однако стимулируют эти процессы вполне однозначные факты: низкая емкость отечественного перестраховочного рынка, отсутствие государственной перестраховочной корпорации и обязательства передавать ей часть страхового портфеля для обеспечения финансовой устойчивости, свобода трансграничного перестраховочного бизнеса, разрешение иностранным компаниям на приобретение

контрольного пакета акций и на создание дочерних компаний и аффилированных структур», – продолжает Амина Чанышева. Поглощения мелких страховщиков вполне объяснимо ужесточением требований со стороны органов страхового надзора, касающихся размера уставного капитала и размещения собственных средств. Наконец, продажи страховых продуктов через Интернет – не только дань современности, но и инструмент снижения трансакционных издержек.

Наиболее интересным сегментом для инвестиций со стороны иностранных компаний стал сегмент медицинского страхования, о чем свидетельствуют данные о сделках 2006 года.

Проанализировав данные страховых премий 120 страховых организаций Поволжья за 2005 год и первое полугодие 2006-го, Амина Чанышева сделала вывод, что наиболее выгодными представляются инвестиции в три страховые компании, занимающиеся медицинским страхованием. Две из них, собирающие в своем регионе 14% всех сборов и имеющие 1,5%-ную долю личного страхования в портфеле, и одна компания с 8%-ной долей в сумме всех сборов и 14,5% долей в портфеле. Если прогноз оправдается, то в ближайшие годы стоит ожидать новых иностранных инвестиций в Поволжье.

Проблемы понимания

Международный характер перестрахования способствует появлению на российском рынке новых технологий, к которым по праву относится непропор-

циональное перестрахование, позволяющее эффективно перераспределять средства страховой компании. «Однако использование непропорционального перестрахования неизбежно должно сопровождаться качественными изменениями в работе страховой компании, игнорирование которых значительно снижает эффективность и надежность ее работы», – объясняет Елена Емельянова, аспирант Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, практик перестрахования. По ее словам, страховые компании

дельной проблемой является риск неоднозначности понимания условий договора», – отмечает Елена Емельянова. Страховые компании вынуждены принимать риски на иностранных условиях с незнакомой терминологией. Отсюда и появляются понятия типа «рабочего ковера» (working cover) или «катастрофического ковера» (catastrophe cover). Камнем преткновения при заключении договора становится также отсутствие рейтинга у российской компании. «Тем не менее мы разработали типовую структуру непропорционального

профессиональный уровень молодых специалистов позволяет питать надежду на светлое будущее российского страхования

сталкиваются с целым рядом трудностей при заключении непропорциональных договоров. Это связано с неразвитостью и маленькой емкостью отечественного рынка, отсутствием опыта и профессиональных знаний, сложностями расчетов премии в перестраховании, а также отсутствием специализированного программного обеспечения. Все это приводит к тому, что при заключении договора «непропорции» с отечественными перестраховщиками стоимость таких договоров может в ряде случаев десятикратно превосходить стоимость аналогичной услуги их западных коллег. «От-

договора, а также методику расчета премии без применения специализированных программ», – успокоила нас Елена.

Террор не пройдет

Большой интерес участников конференции вызвал доклад на тему страхования террористических рисков, представленный автором этой статьи. В условиях глобализации риски терроризма имеют особую значимость и требуют создания полноценной системы возмещения вреда пострадавшим. Существующее законодательство Российской Федерации не позволяет четко



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»



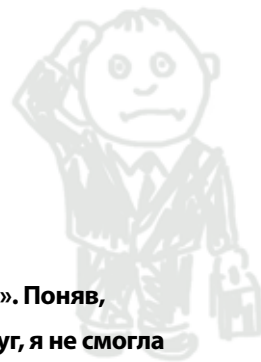
определить круг лиц, которые могут получить выплаты, форму вреда, который должен возмещаться, а также размер компенсаций и источник их финансирования. Необходимость создания дополнительной защиты интересов лиц, которые могут пострадать от терактов, учли страховые компании, организовав в 2003 году специализированный страховой пул (Российский антитеррористический страховой пул). Деятельность пула направлена на формирование национальной емкости, необходимой для покрытия рисков, а также разработку унифицированной тарифной системы для оценки террористических рисков. Сейчас число участников пула составляет 38 страховых и перестраховочных компаний, накапливается статистическая база, идет сотрудничество с западными коллегами. Однако для создания полноценной системы страхования подобных рисков в России необходимо время и

выполнение ряда условий, поддержка со стороны государства. Эта поддержка должна выражаться как в совершенствовании имеющегося законодательства, так и непосредственно в распределении ответственности по убыткам, определении уровня риска для нашей страны и расчете лимитов. Создание подобного механизма, а также интеграция российской страховой системы в международную позволит страховому рынку противостоять даже таким глобальным рискам.

Хочется отметить, что участники, представлявшие проблемы российского страхового рынка, были очень активны и обсуждали затронутые вопросы не только в рамках выступлений, но и в кулуарах. Конференция показала высокий профессиональный уровень молодых специалистов, понимание современных неотложных проблем страхования и желание их решать, что позволяет питать надежду на светлое будущее российского страхования.



Безработная реклама



Когда верстался номер, мне попался на глаза материал Александра Ногова «Порочный круг». Поняв, что впервые с момента выхода нашего журнала речь зашла о рекламе страховых услуг, я не смогла отказать себе в желании поделиться своими впечатлениями от общения со страховщиками на эту тему. Не желая навязывать личное мнение, я постаралась «профильтровать» его через экспертные оценки профессионалов.



Для рекламы товаров массового потребления довольно характерна ситуация, при которой чем больше тратится денег на рекламную кампанию, тем больше привлекается новых потребителей. Это происходит до определенного момента, когда почти все потенциальные потребители привлечены или сознательно отказались от данного вида товара вследствие каких-либо причин.

Как это работает

Реклама страховых компаний работает по-другому. Страховые услуги не являются услугами каждодневного пользования, и люди не так часто обращаются в страховые компании. Между моментом, когда потребитель впервые увидел рекламу, и моментом обращения в страховую компанию может пройти некоторый период времени, иногда довольно длительный. В течение всего этого времени потребитель должен видеть на-

поминание о данной компании, чтобы в момент возникновения потребности он смог бы обратиться именно к ней.

При этом важно, помимо периодичности, постоянство места размещения рекламного послания. Потенциальный клиент должен знать, что через определенное время и в определенном месте он обязательно сможет увидеть рекламное сообщение нужной ему компании, уточнить информацию об услугах и контактах.

Если в нужный момент человек не найдет необходимую ему информацию достаточно быстро, скорее всего, он обратится к другим источникам. В этом случае вероятность того, что он обратится именно к этой компании, будет минимальной.

Верно также и то, что человек, ранее имевший успешный опыт общения с компанией, и в дальнейшем останется ее клиентом на долгое время.

Работа над ошибками

Главная из ошибок, совершаемых страховщиками (особенно не входящими в первую десятку), – отсутствие профессиональной маркетинговой подготовки рекламных кампаний и «работы над ошибками». В результате – сначала имеем то, что называется «размах на рубль, удар на копейку». Вложив деньги и не получив желаемого результата, страховщики, не считая нужным выяснить причины случившегося, просто принимают решение не давать больше рекламу, так как она «не работает».

Существует и масса других распространенных ошибок:

1. Бытует мнение, что реклама может решить все проблемы, связанные с продажами, и вложения в рекламу сами собой привлекут клиентов, обеспечив тем самым прекрасное будущее страховой компании. При всех положительных моментах роль рекламы нельзя переоценивать.

Параллельно с вложениями в рекламу необходимо проделать большую работу по подготовке персонала, в частности, решить вопрос о том, как вы будете оценивать результаты рекламной кампании.

2. Отсутствие целевой направленности большинства рекламных кампаний.

3. Предполагаемая целевая аудитория (то есть наиболее вероятные потребители продаваемой услуги) выбирается без предварительного анализа информации о характеристиках и предпочтениях этой аудитории.

4. Бессистемный подход к выбору типа коммуникаций и рекламных носителей, то есть каналов донесения рекламных сообщений.

5. Неправильное позиционирование и неадекватность предлагаемой рекламы.

6. Отказ от услуг профессионалов в сфере рекламы. При организации рекламных кампаний

страховщики чаще опираются на собственную интуицию и информацию сомнительной надежности, редко используют исследовательские данные.

7. Отсутствие долгосрочной рекламной стратегии. Частая смена рекламных концепций. Обычно отсутствие какой-либо идеи развития рекламной кампании.

9. Как следствие «самостийности» рекламы – ее низкое качество и плохой креатив.

10. Необоснованно низкий бюджет рекламных кампаний. Печать дешевых флаеров и нескольких простеньких рекламных модулей в одном или двух изданиях вряд ли могут дать какие-либо заметные результаты. При таком подходе лучше вообще рекламную кампанию не начинать, так как это заведомо выброшенные деньги.

11. Часто страховые агенты становятся основным или даже единственным источником появления в компании новых клиентов. Руководство компании с большой агентской сетью нередко считает, что в таком случае реклама не нужна совсем. А может ли руководство гарантировать в этой ситуации качество и достоверность информации, даваемой клиентам. И как быть с тем фактом, что агенты, в основном, работают сразу на несколько компаний?

Сложности и особенности

Несмотря на многообразие страховых продуктов, существующих на российском страховом рынке, предложения

Имиджевая реклама – не вместо, а вместе со страховыми агентами.

Поддерживающая реклама помогает страховому агенту сократить время на ознакомление клиента с компанией, которую он представляет, придает ему же уверенности в себе и значительно повышает шансы компании в привлечении новых клиентов.

разных компаний часто очень похожи друг на друга. А для неискушенного в страховом деле потребителя большинство этих продуктов лишено очевидных конкурентных преимуществ.

Поэтому введение в заблуждение или простой обман потребителей, что тоже, к сожалению не редкость, часто лежат в основе так называемой «новизны» продукта или сервисных услуг, предлагаемых компанией якобы без дополнительной оплаты. Грамотный клиент, который готов в принципе вложить средства в страхование, первоначально «купившись» на рекламные призывы, позже все равно поймет, что ему предложили стандартные услуги, либо отличающиеся от таких же услуг других компаний незначительными деталями. И в дальнейшем такой клиент не будет работать с компанией-обманщицей. На подобные рекламные «трюки» попадутся разве что «одноразовые» клиенты, которые обратились за страховкой первый и, может быть, последний раз в своей жизни.

В сухом остатке – падение доверия и к страховщикам, и к их рекламным призывам как раз со стороны тех, кто наиболее перспективен для страховщика в качестве клиента для длительного сотрудничества.

Такая реклама в результате экономически невыгодна и работает против своего заказчика.

В качестве улучшения такой досадной ситуации наиболее правильным, пожалуй, было бы не врать и не запутывать клиента, а искать возможности улучшения имеющихся продуктов и создавать такие, которые действительно были бы нужны и пользовались бы спросом.

Творчество и добросовестность

Для этого необходимо провести ряд маркетинговых исследований рынка, в ходе которых оценить реальные потребности и, главное, возможности целевых групп по-

требителей конкретного страхового продукта, или выявить неудовлетворенный спрос на какой-то новый, еще не существующий продукт. Подобные исследования могут открыть новые возможности и сферы применения услуг компании, а создание нового страхового продукта дает огромные преимущества страховщику как первооткрывателю. Ему гарантированы сверхприбыли в течение первого полугодия с момента вывода продукта на рынок (при соответствующей рекламной поддержке) и стабильная прибыль в дальнейшем, когда продукт уже будет скопирован конкурентами.

Рынок страховых услуг в России характеризуется недостаточной осведомленностью населения о возможностях страхования и невысокой степенью доверия к страховым услугам в целом.

В ситуации развивающегося рынка любые акции, направленные на повышение информированности населения о возможностях страхования, представляются эффективными и необходимыми. Это может быть и участие страховщиков в тематических выпусках различных СМИ, публикации статей в популярных специализированных изданиях. Но самое главное, что в большей степени зависит от самих страховщиков, это добросовестное выполнение своих обязательств! Хорошая работа – лучшая помощница рекламы.

Что еще сделать

Практически все деловые СМИ испытывают потребность в актуальной и «живой» информации, которая может стать основой для серьезных аналитических материалов, а также для статей, в которых эксперты, сами работающие над какой-то проблематикой, могли бы поделиться своим опытом, дать пояснения или дельный совет.

У обзорной статьи, интегрирующей опыт нескольких компаний, максимум шансов

заинтересовать большое число читателей, не только интересующихся вопросом, но и собирающих информацию для того, чтобы сделать правильный выбор.

Рейтинг обращений в небольшую организацию может также повыситься, если информация о ней попадет в статью вместе с материалами о крупных компаниях или если представители этой организации сами выступят в качестве экспертов в какой-либо ситуации.

Не следует забывать и еще один способ самопрезентации и рекламы – ведение газетных рубрик или специализированных радиопрограмм.

Газеты и журналы, по экспертным оценкам, являются наиболее эффективными носителями рекламной информации в сфере страховых услуг. Размещение рекламы в них традиционно находится на втором месте по популярности после телевидения.

Сравнительно небольшая стоимость позволяет получить наиболее широкий охват целевой аудитории. Именно той аудитории, которая является потребителем страховых услуг.

Необходимо заметить, что наиболее целесообразным является размещение рекламы именно в специализированных отраслевых журналах, в которых аккумулируется разнообразная информация обо всех аспектах, событиях и крупных игроках страхового рынка. В связи с полнотой и концентрированностью ценной и достоверной информации практически из первых рук, именно такими изданиями пользуются для поиска необходимой информации деловые и практичные люди.

Такие издания являются своеобразной площадкой для взаимодействия всех участников страхового рынка, способствуют созданию определенных отношений между конкурентами и партнерами по страховому бизнесу и их клиентами – как настоящими, так и потенциальными. И наше издание – не исключение!

Порочный круг

Страховщики из всех сил пытаются увеличить продажи страховок от несчастного случая, добровольного медицинского страхования и прочих продуктов, относящихся к личному страхованию граждан. На российском рынке действует около тысячи компаний, но даже самые крупные из них не готовы вкладывать сотни миллионов рублей в формирование спроса, в пропаганду страхования среди граждан, прекрасно понимая, что плодами их усилий с радостью воспользуются менее крупные, но готовые демпинговать конкуренты.

Поэтому страховщики предпочитают наращивать собственную долю на рынке самыми простыми и достаточно действенными методами. Излюбленный и проверенный временем метод – добровольно-принудительные продажи, когда человек покупает страховку не осознанно, а под давлением заинтересованных в получении комиссионных лиц или когда без полиса невозможно удовлетворить собственные потребности.

А для тебя, родная...

С началом весеннего призыва в апреле текущего года страховая компания «Рекон» запустила специальную программу добровольного страхования от несчастных случаев для призывников и тем самым вторглась на рынок, где господствующее положение занимает Военно-страховая компания (ВСК), специально созданная в 1993 году для урегулирования убытков по государственной программе обязательного страхования военнослужащих. Кроме военнослужащих, ВСК осуществляет страховую защиту сотрудников более десяти федеральных министерств и ведомств. По государственной программе солдат, офицеров и чиновников страхуют федеральные ведомства, они оплачивают полисы. А чтобы у призывников и их родителей

появился стимул выложить собственные средства за страховку, компании предлагают им более выгодные условия, чем по госпрограмме.

По словам руководителя департамента развития и организации страхования компании «Рекон» Галины Васильевой, основное отличие добровольной страховки от обязательной в том, что сумма возмещения ничем не ограничена. Кроме того, возмещение выплачивается, даже если травмы и увечья получены в результате народных волнений, например

«маршей несогласных». Обычно страховщики в этих случаях не возмещают потерпевшим ущерб. Стоимость добровольной страховки от несчастного случая колеблется в диапазоне 0,5-2,2% от страховой суммы. Общая закономерность такова: чем больше страховая сумма, тем ниже тариф. По мнению страховщиков, есть смысл страховаться за сумму не менее 100 тыс. руб. То есть новобранцу или его родителям придется выложить около 2 тыс. руб., чтобы получить материальную компенсацию в случае травм или гибели. Срок

действия полиса для солдат срочной службы рассчитан на весь период службы. Что касается выплат, то у каждого страховщика, занимающегося страхованием от несчастных случаев, свои правила. Обычно полная сумма возмещения выплачивается родственникам застрахованного в случае его гибели. Если в результате исполнения долга перед родиной солдат становится инвалидом I группы, то он может получить 80% страховой суммы. По II группе инвалидности – 65%, и по III – 50%. В случае травм, на-

пример переломов ноги, руки, как правило, выплачивается небольшая сумма – около 10% от страхового возмещения.

Страховщики полагают, что в армии потерпевшим проще собрать все необходимые документы для получения денег, чем на гражданке, так как все несчастные случаи регистрируются и не остаются без внимания командиров. «Мы уже три года страхуем военнослужащих от несчастных случаев в Дагестане. И в этом регионе наши полисы весьма востребованы. Поэтому мы решили распространить продукт по всей стране, вос-



пользовавшись накопленным опытом. Главная задача, которая стоит перед нами сейчас, – наладить взаимоотношения с военкоматами. От отношения военкомата много зависит, –

ситуация не изменится, пока страховщики продают людям страх потерять что-либо, а не уверенность в том, что материальные потери им не грозят

прежде всего, качество проведения разъяснительной работы среди новобранцев о необходимости страхования», – говорит Васильева.

Люди в военной форме на призывном пункте выглядят намного внушительней, чем страховой агент на пороге квартиры. И граждане, наслушавшись страшилок о дедовщине в армии, готовы выложить большие деньги, чтобы застраховаться или застраховать ребенка от неприятностей. Страховщики давно заметили, что неприятности, особенно масштабные, положительно влияют



на сознание потенциальных страхователей – они охотней покупают полисы, полагая, что и с ними может случиться беда, которая настигла соседа.

Театр пуганых зрителей

После захвата зрителей «Норд-Оста» в Москве страховщики начали предлагать театрам страховки от несчастного случая во время исполнения пьесы. Впервые в новейшей истории российского страхования летом прошлого года петербургских театралов, меломанов, кинолюбителей, спортивных болельщиков – в общем, зрителей всех видов массовых мероприятий – страховое общество «Конда» заставило задуматься при покупке билетов не только о месте, ряде, секторе, но и о собственной жизни. Эта страховая компания заключила агентский договор с дирекцией театрально-концертных и спортивно-зрелищных касс Петербурга и таким образом поставила страхование зрите-

лей от несчастного случая на поток. Вкупе с входным билетом любители искусства и спорта начали приобретать страховые полисы, срок действия которых ограничен временем пребывания на культурно-массовом мероприятии. Разумеется, страховка покупается по желанию клиента, но не каждый кассир задает покупателю билета вопрос о необходимости страхования. Конечно, по объемам продаж до страхового общества ЖАСО, страхующего пассажиров на железной дороге, новаторам страхового бизнеса еще далеко, но методы продаж, применяемые в железнодорожных кассах, процветают, поскольку не каждый россиянин готов воспротивиться желанию кассира продать страховку.

В цивилизацию – из-под палки

Все вышеперечисленные виды страхования – военнослужащих, зрителей, пассажиров можно назвать добровольно-принудительными. Наряду с

ними процветают псевдо-добровольные виды страхования. Наиболее яркий пример – медицинское страхование туристов. Без медстраховки российского путешественника не пустят в большинство стран мира. К этому виду относятся и страхование заемщиков. Большинство банкиров не дадут в долг человеку, не застраховавшему свою жизнь и здоровье. По словам заместителя генерального директора страховой компании «Русский мир» Евгения Гуревича, личное страхование слабо востребовано населением, если нет добровольно-принудительного метода продаж.

Иными словами, в России развиваются преимущественно два вида страхования: обязательное и псевдо-добровольное. И ситуация не изменится, пока страховщики продают людям страх потерять что-либо, а не уверенность в том, что материальные потери им не грозят. Согласно социологическим опросам, большинство россиян

(около 70%) не воспринимают страховку как надежную защиту от убытков в будущем. Напротив, они воспринимают оплату полиса как податку и уверены, что страховая компания в будущем не возместит им ущерб в полном объеме. Хотя это и не всегда так.

Но, как известно, негативным опытом страхователь делится существенно активней и эффективней, чем позитивным. Позитивных примеров не мало, но о собственной репутации, о формировании имиджа страховщика как друга человека, а не врага, должны позаботиться сами страховые компании. Но они предпочитают рекламировать низкие тарифы. И это следствие того, что граждане не верят страховщикам – «все равно обманут», – а так хоть можно заплатить «оброк» поменьше. Получается порочный круг – низкие тарифы, низкое качество обслуживания, снижение доверия. И из него страховщики не могут или не хотят выбираться?

Продажа с умом

Восточная перестраховочная компания (ВПК) представила в Санкт-Петербурге новую программу облигаторного перестрахования жизни и здоровья. Программа была предложена на званом вечере, куда были приглашены многочисленные партнеры перестраховщика.

Как было показано на презентации, программа предусматривает покрытие по кредитным, индивидуальным и групповым договорам страхования жизни, от несчастного случая, увечий или потери трудоспособности. Договор включает в себя военные риски, в том числе терроризм. Лимит по нему – 40 млн руб. Риски размещены в Sirius International Insurance.

После демонстрации, проходившей в одном из лучших плавучих ресторанов Санкт-Петербурга, генеральный директор ВПК Ольга Сигалович сообщила о смене владельцев компании. С ее слов, компания «позволила себе выбрать новых акционеров». Смена собственников была запланирована с момента переезда головного офиса компании из Хабаровска в Москву в августе 2005 года.

Сделка купли-продажи ВПК началась в январе 2007 года, итоговые изменения в учредительных документах перестраховщика зарегистрированы 6 апреля. Теперь у компании четыре новых собственника – ООО «Строительная компания «Русь», ООО «Донатор», ООО «Астин» и ООО «Норд-Хауз». Каждому из них принадлежит 25% в уставном капитале, равном 200 млн руб.

Прежние собственники ВПК – хабаровские ООО «Юмакс-Инвест» (доля в капитале – 50,23%), ООО «Амурстроймонтаж» (19,02%), ООО «ИК «Адриатика» (19%) и ООО «Стройтехсервис» (11,75%).

«Продажа была предусмотрена стратегией развития ВПК. У прежних собственников



Ольга Сигалович
генеральный директор ВПК

несколько иные приоритеты, связанные с местным рынком Хабаровска. По договоренности с ними, после переезда ВПК в Москву я начала искать покупателей компании», – сообщила Ольга Сигалович.

Назвать сумму, за которую была продана ВПК, Ольга Сигалович отказалась, сославшись на нежелание новых владельцев раскрывать эту информацию.

ООО «Восточная перестраховочная компания» создано 16 июля 2001 года. Его представительства работают в Санкт-Петербурге, Самаре, Екатеринбурге, Новосибирске, Хабаровске и Киеве. В 2006 году ВПК подписала около 215 млн руб. брутто-премии и оплатила почти 95 млн руб. убытков.



VI РОССИЙСКОЕ СТРАХОВОЕ И ПЕРЕСТРАХОВОЧНОЕ РАНДЕВУ

14-16 ноября 2007
Санкт-Петербург

ДАМЫ И ГОСПОДА!

Оргкомитет Рандеву начинает принимать заявки на участие уже в VI Страховом и перестраховочном рандеву! Всем, приславшим заявки на участие до 28 февраля 2007 года, гарантируются скидки на регистрационный сбор – 15 %.

VI Страховое и перестраховочное рандеву состоится при поддержке правительства города и Группы Осло Марин. Традиционно среди основных участников Рандеву – руководители страховых и финансовых институтов экономической отрасли РФ – основные игроки отечественного рынка, а также зарубежные делегаты, которые, наблюдая стабилизацию российской экономической системы, ищут здесь перспективных бизнес-партнеров.

Рандеву приобрело международный статус и вошло в ряд основных ключевых событий своей отрасли.

**МЫ БУДЕМ РАДЫ ВИДЕТЬ ВАС
НА VI СТРАХОВОМ И ПЕРЕСТРАХОВОЧНОМ РАНДЕВУ!**

**ЗАЯВКИ НА УЧАСТИЕ: (812) 703-45-25, 346-76-16
на официальном сайте WWW.RV.OSLO.RU**

коротко

Ширятся сети

Страховое общество «ЭРГО Русь» открыло новое бюро в Калининграде. Новое бюро, расположенное в здании германского консульства, предлагает услуги страхования выезжающих за рубеж, жизни и здоровья, а также полисы «Зеленая карта».



Практически одновременно компания создала еще два агентства в Петербурге. Они будут оказывать весь спектр услуг компании, в том числе ДМС, автострахование, страхование имущества, жизни и здоровья, а также услуги обязательной и добровольной «автогражданки», «Зеленой карты». Всего в городе теперь работает четыре агентства компании.



Морское страхование. Международная практика

Недавно в Москве состоялся ежегодный семинар, посвященный международной практике морского страхования. Мероприятие было организовано группой «Осло Марин».

Все темы семинара вызвали живой интерес участников. Актуальными явились доклады зарубежных гостей, посвященные обзору изменений в английском законодательстве о морском страховании, а также рассмотрению военных и террористических рисков.

Не меньший интерес вызвал сравнительный анализ различных правовых систем на предмет последствий неоплаты страховой премии, который привела Ольга Кабатова, юрисконсульт департамента морского страхования СО «Скандинавия».

Основным элементом практической части семинара стала бизнес-игра, в ходе которой участники смогли не только проанализировать различные варианты решений вопросов по урегулированию убытков в компаниях российского страхового рынка, но и получить консультацию лондонских коллег и сравнить российский и английский подход к разрешению подобных дел.

Большим преимуществом мероприятия стало сочетание теоретических докладов и практической части. В настоящее время достаточно мало литера-

туры в области международного регулирования морского страхования, поэтому вся полученная информация очень ценна для практикующего специалиста. Безусловно, новизной отличались выступления зарубежных представителей, поскольку позволили представителям российского страхового рынка сопоставить различия в английском и российском морском праве.

В этом году в семинаре приняли участие сотрудники страховых компаний «Согласие», «Альфа-Страхование», «Ингосстрах», «Росгосстрах-Столица», «СОГАЗ», «Прогресс-Гарант», «Оранта».

реклама

Boat Show Petersburg
Бот шоу
16-19 июня 2007

ЯХТЫ
КАТЕРА
ЛОДКИ
МОТОРЫ
РЫБАЛКА
СТРАХОВАНИЕ
ДАЙВИНГ
ТУРИЗМ

X
ЮБИЛЕЙНАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА

10 лет с Вами!



Ленэкспо С-Петербург

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

www.boatshowpiter.ru



С виной НЕВИНОВНЫЕ



Сергей Максимов

Человеку свойственно заботиться о своем имуществе. Поэтому страхование квартир с каждым днем пользуется все большей популярностью у населения. А вот собственность соседа мало кого волнует. Как следствие, страхование ответственности домовладельцев мало востребовано на рынке. Между тем, залив водой квартиру состоятельного жильца, вы рискуете «попасть» на такую сумму, по сравнению с которой наводнение в собственном жилище – копеечное происшествие.

Стать виновником чужого несчастья довольно просто. Причиной ущерба может стать незакрытый кран, авария водопроводной или отопительной системы, пожар, перекинувшийся с квартиры на квартиру, а также, например, проведение перепланировки. Во всех этих случаях пострадавший имеет право подать на «невольного зачинщика» в суд. И шансы, что он выиграет дело, достаточно велики. Избежать затрат на возмещение чужих убытков помогает страхование гражданской ответственности.

Угроза по-соседски

Застраховать ответственность при эксплуатации квартир можно по полному пакету рисков либо выбрать те, которые кажутся владельцу недвижимости наиболее актуальными. По статистике страховых компаний, чаще всего претензии предъявляются в связи с авариями водопровода. Причем страховщики подчеркивают, что подобные неприятности случаются как в новостройках, так и в старом фонде. Поскольку

разводку труб по квартире в новых домах, как правило, выполняют сами жильцы, риск протечки возрастает. Ситуация усугубляется тем, что на время ремонта жилище зачастую остается без присмотра хозяев. Что касается старых зданий, то здесь причиной аварий нередко становится износ коммуникаций.

Весьма распространен ущерб, являющийся следствием перепланировок. Особенно опасны замена сантехнических, отопительных, нагревательных или газовых приборов, снос перегородок, освоение чердачного пространства под мансарду над частью жилого дома, объединение нескольких квартир и т. д.

По добру или по суду

В случае относительно небольших убытков (обычно до 70-100 тыс. руб.) страховые компании, как правило, стараются уладить конфликт. Если пострадавшую сторону устраивает размер компенсации, предложенной страховщиком, выплата производится в досу-

дебном порядке. Когда убытки велики, страховое возмещение выплачивается по решению суда. Не избежать обращения в суд и в том случае, когда соседи не пускают инспектора страховой компании в свою квартиру для оценки ущерба, надеясь впоследствии завысить его реальную сумму.

Однако не стоит переоценивать «доброту» страховых компаний. В некоторых случаях они имеют полное право вообще отказать в страховой выплате. Так, если клиент ставит в квартире химические опыты и вдруг происходит взрыв, убытки, нанесенные соседям, он будет оплачивать самостоятельно.

Цена вопроса

По оценкам специалистов, ответственность отдельно от жилья страхуют единицы. Это невыгодно ни клиентам, ни компаниям. Страховщики в этом случае прибегают к тактике повышения тарифов, стараясь избежать так называемой антиселекции. То есть ситуации, когда человек наверняка знает о возможном наступлении

страхового случая. Ведь договор страхования ответственности перед третьими лицами заключается, как правило, без осмотра жилья.

Ответственность хозяина квартиры нередко страхуется на сумму, равную стоимости его недвижимости (тариф составляет в среднем 0,28-0,8% от страховой суммы). Так, если

Вадим Смыслов

руководитель Санкт-Петербургского филиала
САО «ЖИВА»:

– В последнее время наметилась тенденция роста популярности данной услуги. Страховая культура населения повышается. Теперь люди понимают: если в результате их виновных действий (незакрытого крана в ванной или неосторожно брошенной сигареты) будет повреждено или уничтожено соседское имущество, то отвечать придется собственным рублем. А чтобы застраховаться от этих и многих других рисков ответственности перед соседями по дому, достаточно обратиться в страховую компанию.



застрахованное имущество (квартира) оценивается в 2 млн руб., то защита ответственности перед третьими лицами обойдется примерно в 6 тыс. руб. в год. Но, разумеется, клиенту совершенно не обязательно заключать договор на полную стоимость квартиры, если он уверен, что ущерб вряд ли когда-нибудь превысит сумму, скажем, в 150 тыс. руб. В этом случае купить полис страхования ответственности можно всего за 2700 руб. (при уменьшении страховой суммы тариф, естественно, увеличивается).

В некоторых случаях тарифы страховой компании могут быть и выше. Так, если страхуется ответственность при перепланировке, стоимость полиса может вырасти до 1,8% от страховой суммы.

Страховать ответственность по максимуму имеет смысл в том случае, если ваши соседи – достаточно состоятельные люди или внизу располагаются недешевые коммерческие помещения. Тогда покрытия даже в 1 млн руб. может не хватить на полную компенсацию ущерба.

Ведь иногда стоимость дорогого ремонта вполне сопоставима с ценой самой квартиры.

К счастью, сэкономить можно не только за счет снижения страховой суммы и, следовательно, объема защиты. Многие операторы рынка предлагают значительные скидки при безубыточном страховании. Так, если у клиента не было страхового случая в течение 3-5 лет, то стоимость полиса уменьшится на 25-40%. Кроме того, если одновременно страхуется несколько объектов (квартира, дача, машина), страховая компания может предоставить скидку 5-15%.

Секрет безопасного съема

Нанести урон соседям могут не только обитатели квартиры (они-то чаще всего бывают аккуратны и предусмотрительны), но и квартиросъемщики. Поэтому гражданам, сдающим свое жилье внаем, имеет смысл застраховать ответственность перед третьими лицами. Воспользовавшись данной услугой, наймодатель может не опасаться «сюрпризов» со стороны нани-

мателя квартиры – все убытки в случае неприятностей будет возмещать страховая компания. К сожалению, страхование ответственности наймодателя сегодня востребовано на рынке найма жилья довольно мало. Это обусловлено тем, что состоятельные хозяева комфортных квартир, как правило, не боятся возможных претензий. А вот владельцы скромного жилья из соображений экономии не желают делиться со страховыми компаниями. Между тем, последней категории граждан стоит задуматься о страховании своей ответственности перед третьими лицами. Ведь если жилец нанесет ущерб соседям, неизвестно, хватит ли доходов хозяина квартиры на возмещение убытков.

Кстати, полис страхования ответственности собственника жилья может также покрывать и вред, причиненный имуществу нанимателя по вине арендодателя (это должно быть прописано в договоре). Так, например, если произойдет короткое замыкание из-за неисправности электропроводки, в результате

Валентин Смышляев

директор Санкт-Петербургского филиала Первой страховой компании:

– В среднем по России люди делают ремонт каждые 3-5 лет, проводя несанкционированные перепланировки и переделки, допускают протечки и другие аварийные ситуации. Именно поэтому страхование ответственности собственников квартир перед третьими лицами (в основном речь идет о соседях, собственниках прилегающих помещений и объектов) сегодня востребовано. Если квартира не застрахована, то ее хозяин несет персональную ответственность за нанесенный по его вине ущерб.

К сожалению, сегодня далеко не все владельцы при заключении договора страхования квартиры в число рисков включают ответственность перед третьими лицами. Петербуржцы больше склонны страховать дачные дома и коттеджи, а не собственные квартиры. И на страхование квартир из общего числа договоров страхования жилых объектов приходится только 10-15%. Но рынок растет как минимум на 10% в год, если не учитывать страховые договоры, которые в обязательном порядке сопровождают ипотеку. Видно, жива еще надежда, что если сгорит последняя квартира, то государство поможет, а вот дачу тебе вторую никто за свой счет не купит.

чего имущество квартиранта погибнет от огня, то убытки пострадавшей стороне компенсирует страховая компания, а не владелец жилья.

Сезон открыт

Московская страховая компания разработала новые сезонные тарифы по страхованию загородных строений. Теперь в МСК все индивидуальные строения, страховая стоимость которых не превышает \$200 тыс.

в рублевом эквиваленте, страхуются без осмотра по единым сниженным тарифам:

- 0,4% – при страховании строений без отделки;
- 0,45% – при страховании строений с типовой отделкой;

- 0,5% – при страховании отделки помещений;
- 0,6% – при страховании домашнего имущества, находящегося в строениях.

Договор страхования заключается по полному пакету рисков,

то есть на случаи повреждения или гибели имущества вследствие пожара, взрыва, удара молнии, затопления, стихийных бедствий, противоправных действий третьих лиц.

Новые тарифы действительны до 15 июня сего года.



Евгения Максимова

Эти опасные рыбки

Замучил меня ребенок бесконечными просьбами завести рыбок. Ему-то кажется, что это все просто: купим мы большой, красивый аквариум, запустим туда разноцветных гуппи (а то и пираний!) вперемешку с водорослями, положим на дно разбитый корабль и сундук с пузырьками (а еще лучше – череп или целый скелет какого-нибудь пирата!) и будем сидеть, любоваться всей этой красотой.



То, что вообще-то минимум раз в неделю этот аквариум надо чистить, менять в нем воду, следить за температурой, освещением и работой компрессора, дочку не особенно беспокоит. Ей пока просто трудно представить сложности всех подобных действий.

200 литров

Но я решила подойти к вопросу со всей серьезностью. И в процессе ознакомления с проблемой выяснила, что заводить миленький крохотный стеклянный ящик – это изначально обрекать рыбок на грустное существование в тесном «душном» помещении. Если уж покупать аквариум – то минимум на 200 литров, потому что только такой объем позволяет рыбкам чувствовать себя более-менее вольготно. При дальнейшем увеличении объемов трудности возникают уже не у рыбок, а у того, кто пытается этот бассейн почистить. Но 200-300 литров – еще вполне реальный размер аквариума для квартиры. А красиво-то как будет!

Но тут всплывают проблемы уже с другой стороны. Конечно, мы купим аквариум в надежном

месте и даже с гарантией. Но эта гарантия не защищает аквариум от двух маленьких бодреньких детей и всех их друзей, которые обязательно придут в гости поглазеть на новое приобретение. А даже если они будут вести себя вполне пристойно, кто пообещает, что именно этот аквариум не окажется с небольшим таким браком. Дело в том, что для аквариума даже маленький брак – катастрофа, поскольку вода в любом случае выльется вся. Все 200 литров. Прямо на пол. В перекрытия. Вода, она такая. Жидкая, текучая. Всепроницающая. А живем мы, между прочим, на третьем этаже!

Ну их к лешему

Представив выражения лиц соседей, когда что-то подобное случится, я почувствовала острое желание отказаться от этой затеи с красивыми рыбками вообще! Но ведь должны быть и другие способы обезопасить себя! Производители, правда, дают гарантию – но это гарантия цельности аквариума. В лучшем случае при неприятностях они просто предложат взамен ис-

порченного аквариума другой, такой же, но целый. Ремонт залитых соседей компания оплачивать не будет. Остается одно – застраховаться на случай самопроизвольного разлива аквариума по квартире.

В принципе, некоторые производители аквариумов предлагают страховой договор как приложение к покупке аквариума. К сожалению, в чем эта страховка заключается, выяснить не удалось, да и находятся подобные магазины в Москве.

Я позвонила в несколько страховых компаний с вопросом: «Так что же все-таки делать с этим аквариумом, а?!» И картина в итоге вырисовывается примерно следующая: в первую минуту люди, как правило, очень удивляются: «Какой аквариум? Что застраховать? Зачем?» Но в итоге страховать все-таки не отказываются и начинают предлагать всякие разные варианты.

За рыбу ответу

Первая возникающая на эту тему мысль – страхование гражданской ответственности перед третьими лицами. В таком случае страховым событием

окажется любое мое действие, в результате которого придется возместить ущерб жизни, здоровью и имуществу этих самых третьих лиц. И, в принципе, содержание аквариума – тоже своеобразный риск (для соседей снизу). Как правило, гражданская ответственность страхуется на какую-то фиксированную сумму, выбрать которую можно самостоятельно, исходя из объема аквариума, надежности оборудования, конструкции дома и благосостояния соседей. То есть необходимо оценить максимальную сумму ущерба, который может быть нанесен соседям, и выплатить страховой компании соответствующий процент от получившегося числа.

Но есть нюансы. По общему правилу, под заливом (затоплением) понимается проникновение воды вследствие аварии какой-либо конкретной системы (теплосеть, канализация, водопровод). И на основании того, что аквариум не подключен к водоснабжению, в страховой выплате вполне могут отказать. А еще, возможно, придется доказывать, что в повреждении аквариума не было никакого

умысла... и соседи не мечтали о ремонте как раз в это самое время...

Договоримся?

Предлагают агенты застраховать все в квартире скопом как имущество. В таком случае страховщикам потребуются доказательства качества этого аквариума. Это значит – все документы на аквариум (сертификат), предоставляемые гарантии и сам аквариум – только от надежной фирмы-производителя. Правда, и возмещение в таком случае будет не за протечку, а за порчу самого аквариума, а соседей это, увы, никак не утешит...

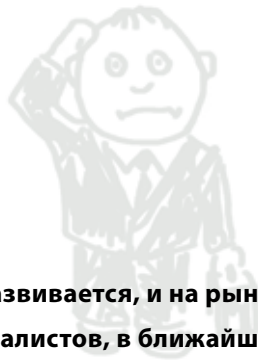
Наконец, можно просто подарить страховки соседям на случай их залива и, соответственно, порчи имущества. При имущественном страховании (в отличие от страхования ответственности), как правило, не имеет значения, по какой причине произошел залив (это просто «проникновение воды из соседних помещений»). Естественно, необходимо будет зафиксировать в страховом договоре, что собой представляет это самое имущество. А самое главное – приобретая полис в

подарок соседям, нужно четко прописать в договоре отсутствие у страховщика регрессных требований к виновнику. В противном случае стоимость ремонта все равно придется оплачивать мне – только чуть позже и не соседям, а страховой компании. Правда, соседей много, а имущественный полис – дороже. Остается стать страховым агентом и уговорить соседей приобрести полисы самостоятельно.

Переезжать нет смысла

Напоследок об этажах. Казалось бы, живя на первом этаже, можно завести хоть 500-литровый аквариум без всякой опаски. Но вот совсем недавно мне рассказали друзья, живущие как раз на первом этаже, что их залил сосед, живущий за стенкой! И пускай количество неприятных случаев с большими аквариумами стремится к нулю, спокойнее будет на душе, если удастся как-нибудь уберечь себя от всяких напастей. Хотя, как выяснилось, в этом вопросе страховым компаниям еще есть над чем работать...





Невозвращенцы

Сегодня потребительское кредитование в России бурно развивается, и на рынок выходит новая услуга – страхование кредитов. По оценкам специалистов, в ближайшее время рынок кредитования будет расти по всем направлениям: ипотека, автокредиты, кредиты на потребительские товары и услуги.

Развитию сектора частных кредитов в банковской сфере мешают определенные барьеры. Банкиры уверяют, что скоринговые системы оценки платежеспособности заемщика могут решить проблему невозврата кредитов.

Верю – не верю

Оценка платежеспособности потенциального заемщика происходит путем сопоставления его подтвержденных доходов с планируемыми платежами по погашению задолженности. К последним относятся проценты за пользование кредитом и платежи на частичное или полное погашение основного долга. Оценку клиента производит кредитный инспектор, который непосредственно контактирует с потенциальным заемщиком.

На следующем этапе эта оценка должна подтвердиться работником управления кредитных рисков. Для этого используется система оценки платежеспособности заемщика

ность заемщика, обеспеченность кредита, в том числе платежеспособность поручителя. Кроме того, банк обращает внимание на соответствие заявки на кре-

Кредитный договор и Гражданский кодекс содержат перечень мер, которые банк применяет для «стимулирования» выполнения заемщиком его обязательств и компенсации своих потерь по кредитованию недобросовестных заемщиков. К числу таких мер могут относиться повышение процентной ставки за пользование просроченной задолженности; взыскание пени, штрафов с заемщика; обращение взыскания на имущество, принадлежащее заемщику либо имущественному поручителю.

дит требованиям стандартных банковских продуктов и соответствие социального статуса заемщика требованиям банка. Если заемщик не выплачивает вовремя платеж по кредиту,

это целесообразно, – готовит предложения руководящим органам банка по пролонгации срока пользования кредитом), а в случае дальнейшего усугубления ситуации передает кредитное дело в подразделение, ведающее проблемными кредитами.

Все вернем

Многие страховые компании предлагают сегодня страхование риска неплатежеспособности. В то время когда банки продумывают до мелочей технологии кредитования и тактику привлечения клиентов, страховщики пытаются предложить этому рынку защиту от невозврата выданных кредитов и способы борьбы с просроченной ссудной задолженностью.

Со стороны страховщика банк имеет наиболее полное

покрытие своих убытков – возмещается долг по кредиту, проценты на него и расходы по уменьшению убытков. Выплата производится по заявлению банка по окончании периода ожидания, с предоставлением минимума документов – набора стандартных банковских форм. Таким образом банк избавлен от взыскания задолженности со своих должников – этим занимается страховщик, а банк получает от него компенсацию убытков в фиксированные сроки.

Предлагаемая схема гораздо прогрессивнее существующей ныне и, надо сказать, не вполне законной, когда банки вынуждают заемщиков страховать свою жизнь и залоговое имущество в пользу кредитного учреждения.

«Информер»

Если заемщик не выплачивает вовремя платеж по кредиту, часть либо полная сумма задолженности переходит в разряд просроченной

и целесообразности предоставления ему кредита – так называемый скоринг. Можно определенно сказать, что существует формализованный подход к процедуре оценки клиента.

Основными критериями, по которым происходит процесс оценки, являются платежеспособ-

ность либо полная сумма задолженности переходит в разряд просроченной.

При возникновении просроченной задолженности кредитное подразделение банка совместно с клиентом проводит выяснение причин сложившейся ситуации, вырабатывает пути ее исправления (в том числе, если



Михаил Чехонин

член правления ЗАО «ЭРГО Русь»
и ООО «СК «ЭРГО Жизнь»

Накопить, сохранить, защитить

Какие актуальные тенденции наблюдаются сегодня в области развития розничных продуктов по страхованию жизни и системе их продаж в России? Своим мнением делится член правления ЗАО «ЭРГО Русь» и ООО «СК «ЭРГО Жизнь» Михаил Чехонин.

Во всем мире полис страхования жизни – признанный инструмент достижения различных имущественных целей. Речь здесь может идти о финансировании в будущем дорогостоящего образования детей, дополнительном материальном обеспечении при выходе на пенсию, накоплении финансовых средств на иные нужды.

Финансы с гарантией

Грамотный потребитель всегда сначала изучает весь спектр финансовых инструментов, которые помогут ему достичь поставленных целей. Одной из альтернатив страхованию жизни, несомненно, является банковский вклад. Но важнейшее преимущество страхования жизни заключается в том, что страховые компании, аккумулируя и инвестируя средства клиента, одновременно обеспечивают страховую защиту на случай наступления неблагоприятных обстоятельств в жизни застрахованного лица. Конечно, можно накапливать средства для оплаты образования ребенка и с помощью банковского вклада, однако такое накопление может быть в любой момент прервано непредвиденным событием (смертью, наступлением нетрудоспособности родителя). В результате в распоряжении наследников останется лишь накопленная сумма. Страховщик же, при условии наличия грамотно составленной страховой программы, обеспечит

выплату зафиксированной в договоре суммы даже в тех случаях, когда страхователь в силу вышеупомянутых причин не может уплачивать страховую премию. Помимо этого, страховая компания сохраняет в течение всего срока страхования (а это зачастую десятки лет) единую доходность по договору, а также предусматривает наряду с этим участие в прибыли компании.

Классика жанра

Классическое страхование жизни предусматривает выплаты страхового обеспечения в случае смерти застрахованного или при дожитии до установленного в договоре срока. Очень часто договор страхования жизни содержит дополнительные программы страхования от несчастного случая. Спектр таких программ чрезвычайно широк. Они могут включать как стандартные риски, такие как травма, инвалидность, временная нетрудоспособность, так и предусматривать покрытия, получившие распространение на рынке лишь относительно недавно. Среди последних можно назвать освобождение от уплаты премий при наступлении инвалидности, страхование от критических заболеваний, хирургического вмешательства и т. д. Нередко страховщик предлагает повышенное страховое обеспечение на случай смерти застрахованного в результате несчастного случая. Что касается выплаты по дожитию, то здесь у выгодоприобретателя есть выбор. Он может получить

полную сумму обеспечения и распорядиться ею по своему усмотрению или преобразовать страховую выплату в единовременный взнос по договору пенсионного страхования. Такое решение экономически оправдано в связи с тем, что государственная пенсионная система в данный момент не способна обеспечить желаемого уровня жизни.

Из рук в руки

Одним из важнейших условий успеха компании по страхованию жизни является эффективная организация каналов продаж. Наиболее часто реализация продуктов страхования жизни производится через агентов, брокеров, а также прямые офисные продажи. Также используются direct marketing, internet, worksite marketing, банковские окна. В разных странах стратегия реализации страховых услуг зачастую зависит от особенностей законодательства, национальных традиций.

Сегодня в России наиболее эффективный канал продаж – это агентская сеть. Продажи через агентов дают возможность компании персонализировать работу с каждым клиентом, предоставлять услуги на профессиональном уровне, наиболее полно учитывать пожелания граждан. Само собой разумеется, что агенты обязаны хорошо знать продукты, страховые технологии, преимущества предлагаемых услуг. Страховая компания должна организовать процесс обучения агентов,

способствовать их профессиональному росту.

Хватит всем

По мере развития страхования жизни должна возрасти роль специализированных брокеров. На Западе брокеры – это весьма распространенный канал продаж. Думается, что и для России развитие сети брокеров по страхованию жизни – вопрос ближайшего будущего. А вот банковские окна (Bancassurance) в России не получили еще должного распространения, хотя это направление, несомненно, перспективно. На Западе продажи через банковские окна весьма эффективны. Например, во Франции, Испании и Италии, где существует традиционно высокое доверие к банкам, доля сборов страховых премий по страхованию жизни посредством Bancassurance в среднем превышает 60%. В то же время в Германии, где клиенты по-прежнему предпочитают общаться с агентом «лицом к лицу», этот показатель составляет около 25%, а в Великобритании – всего 15%.

В целом же, вывод можно сделать следующий. Продукты страхования жизни продаются сегодня в России, в основном, через агентскую сеть. Иные каналы продаж в настоящее время, скорее, дополняют основную. На наш взгляд, на относительно молодом рынке страхования жизни в России их использование в ближайшей перспективе будет ограниченным.



Военфельдшер комсомолка О. Масличенко оказывает первую помощь раненым бойцам
Место съемки: Южный фронт. Автор съемки: не установлен. 1942 г.

ОМС. Новости с фронтов

Александр Ногов

Смольный готов отказаться от услуг страховых медицинских организаций, если они не повысят уровень обслуживания пациентов в городских больницах и поликлиниках. В планах правительства Петербурга реформировать действующую систему обязательного медицинского страхования (ОМС), с тем чтобы страховые организации больше уделяли внимания качеству лечения в медучреждениях и своевременно рассчитывались за их услуги.

Затем городская администрация, основываясь на результатах перемен, займется разработкой новых критериев отбора страховщиков в сфере страхования неработающего населения. Конкурс планируется провести не позднее 2009 года. После него, по мнению страховщиков, количество участников рынка заметно поубавится.

Шашки наголо!

В начале апреля 2007 года в Смольном, под предводительством губернатора Петербурга Валентины Матвиенко, прошло очередное совещание, посвященное плачевному положению дел в отрасли. Губернатор выразила недовольство деятельностью страховщиков и потребовала от них более качественного и полного исполнения обязанностей, возложенных на них федеральным законом об ОМС. Согласно нормативному акту, регулиющему этот рынок, страховщик обязан не

только «перекачивать» деньги из территориального фонда ОМС в медучреждения, но и защищать права пациентов, а также контролировать качество их лечения. По мнению губернатора, страховщики слабо выполняют свои функции, и если они не начнут исправляться в ближайшее время, то городская администрация готова отказаться от их услуг. Градоначальница обещала поднять на высшем уровне вопрос об исключении страховых организаций из системы ОМС в Петербурге. К слову, подобную инициативу уже проявлял губернатор Нижегородской области Валерий Шанцев. Ему пришла в голову идея отказаться от услуг медицинских страховых организаций и передать функции страховщика территориальному органу, который должен являться государственным учреждением, выполняющим функции расчетно-кассового центра, подведомственного



Валентина Матвиенко
губернатор Санкт-Петербурга

региональным департаментам здравоохранения. Предложения Шанцева федеральный центр отверг. Но это еще не значит, что Кремль не поддержит петербургского губернатора.

Диспозиция

Емкость петербургского рынка ОМС составляет 11,6 млрд руб. По сути, это бюджет Территориального фонда медицинского страхования Петербурга на 2007 год. Из него через страховые компании деньги перечисляются медицинским учреждениям за лечение 4,98 млн граждан, то есть застрахованных. Их страхователями выступают работодатели и городская власть. Работодатели страхуют работающих у них граждан, а органы городской власти страхуют неработающее население. То есть территориальный фонд формируется за счет налогов, взимаемых с работодателей, и взносов городского бюджета в пропорции 60%/40%. Часть собранных средств идет на оплату услуг страховых компаний, которые выступают платежными агентами между фондом и лечебными учреждениями. Всего на петербургском рынке действует 13 страховых компаний, 6 из них занимаются страхованием неработающего населения – для этого они проходят специальный отборочный конкурс, организованный городской администрацией. Деятельность страховщиков неработающего населения ограничена административными районами города, то есть все 18 районов города распределены между 6 компаниями в разных пропорциях. Для страхования работающего населения страховая компания заключает

договор с предприятием и Территориальным фондом ОМС. Но фонд не заключает договоров с кем попало, у него свои критерии отбора страховщиков: за последние два года количество игроков на рынке сократилось почти вдвое. Отлученные от рынка страховщики пытаются отстаивать права в суде, но пока безуспешно. По сложившейся в Петербурге традиции все страховые компании заключают договоры со всеми медицинскими учреждениями (стационарами и поликлиниками), входящими в систему ОМС, то есть подписавшими договор с Территориальным фондом. Коммерческим клиникам тоже непросто найти общий язык с Терфондом, но некоторым из них удалось в суде отстоять право работать в системе ОМС. В ней уже действует более 220 медучреждений.

Перебежчики

Одна из главных проблем, которая горячо обсуждалась на совещании у губернатора, касалась задолженности страховщиков перед медучреждениями. По словам начальника отдела медицинского страхования Комитета по здравоохранению правительства Петербурга Михаила Семенова, на сегодняшний день задолженность страховщиков превышает 1 млрд руб. «Это совокупный отсроченный платеж», – поясняет Семенов. Зачастую страховые организации отказываются оплачивать услуги медучреждения, поскольку человек, которому оказали помощь, не числится у страховщика в списке застрахованных. Это происходит из-за того, что человек, пере-



Наталья Григорьян
директор филиала МАКС-М в Санкт-Петербурге

ходя с одного места работы на другое, одновременно меняет страховую компанию. Но на практике граждане не всегда сдают полис в отдел кадров при увольнении и не сразу его получают по новому месту работы, в итоге предъявляют в клинику недействующую страховку. А между тем работодатель уже уведомил страховщика об увольнении сотрудника. И в таких ситуациях страховщики по несколько месяцев определяют, к какой же страховой компании теперь принадлежит гражданин и кто должен оплачивать его лечение. Если принадлежность установить не удастся, то услуги медучреждений, спустя много месяцев, оплачивает Территориальный фонд. В среднем по городу срок оплаты услуг клиник составляет 7 дней, но у некоторых компаний он достигает 14 дней. И здесь возникает интересная закономерность: чем больше у компании застрахованных, тем быстрее она оплачивает счета – в течение 3-6 дней, а чем меньше застрахованных, тем длиннее сроки. Например, петербургский филиал ОАО «Газпроммедстрах» с долей рынка около 1% оплачивает счета в течение 10 дней, а лидер рынка – ООО «СМК «Русский мир» (доля рынка 19%) оплачивает счета за 6 дней.

За боевые заслуги

Другая острая проблема, о которой заговорила губернатор, – это качество лечения. «Страховые компании в Петербурге лишены возможности регулировать качество предоставляемых пациентам медицинских услуг. Каждый страховщик заключает договоры со всеми медучреждениями, и как страховая компания может проверить качество лечения во всех медучреждениях? По сути – никак», – застывает за страховщиков Михаил Семенов. Реально страховые компании проводят экспертизы лечения, самым прогрессивным удается проверить до 30% всех случаев

госпитализации и выявить какие либо нарушения. Однако заставить клиники работать лучше страховщики не могут. «Недостаточное влияние страховых компаний на деятельность медицинских учреждений в системе ОМС вызвано, прежде всего, не отсутствием желания со стороны страховщиков, а большим количеством ограничений, которые накладываются на их деятельность законодательными актами, регламентирующими систему ОМС. Полномочия страховщиков во многом ограничены при формировании тарифов, отсутствуют экономические



Валерий Колабутин
директор ТФ ОМС СПб

рычаги влияния на работу медицинских учреждений. Например, страховая компания не может поощрять медицинское учреждение за хорошую работу», – говорит исполнительный директор страховой компании «Медэкспресс плюс» Елена Синитчина.

Поборемся с поборами

Вместе с абстрактным и труднооценимым в медицине «качеством лечения», губернатор подняла вопрос о доступности лечения и «поборах в медучреждениях». Эти явления идут рука об руку. Сначала человек приходит в клинику и доктор ему назначает обследование, а затем сообщает, что пройти его можно бесплатно не раньше чем через полгода, а за деньги прямо сейчас. И это не говоря уже о том, что лекарства, бинты и прочие расходные материалы пациентам зачастую приходится покупать самим в аптечных пунктах, расположенных непосредственно в больницах и поликлиниках или в других



Михаил Семенов

начальник отдела
медицинского страхования
Комитета по здравоохранению
правительства Санкт-Петербурга

местах. Иногда гражданам при госпитализации предлагают подписать заявление о том, что он жертвует определенную сумму в фонд отделения больницы. Даже кассовый чек дают на сумму жертвоприношения. По мнению губернатора, с этим также должны бороться страховщики. «Проблема доступности медицинской помощи – это, в первую очередь, проблема организации бизнес-процессов на уровне лечебного учреждения, района и городских служб. К сожалению, не все администрации лечебных учреждений решают эти проблемы, либо решают их формально. Одной из причин

этого, в частности, является использование очередности как повода для оказания платных медицинских услуг, план на которые существует в каждом лечебном учреждении для исполнения его бюджета», – говорит генеральный директор страховой медицинской компании «Русский мир» Олег Штильгойз. По его словам, страховая компания не может бороться с взятками напрямую. «Возможно, нужно запретить государственным медучреждениям оказывать платную медицинскую помощь, чтобы у них не возникало соблазна брать с людей деньги», – полагает директор петербургского филиала страховой компании «МАКС-М» Наталия Григорьян. По ее словам, при неправомерном требовании оплатить медицинскую помощь, после экспертных действий, страховые компании возвращают деньги застрахованным в досудебном порядке. «Обращения граждан в страховые компании позволяют лишь выявить нарушения в медучреждениях, но у страховщиков нет

возможности предотвращать те же нарушения в будущем», – отмечает Григорьян.

Подкрепление из Москвы

Но Смольный настроен решительно и не намерен больше выслушивать оправдания страховщиков. Чтобы им стало проще выполнять свои функции, городская администрация намерена реформировать систему ОМС по образу и подобию московской. «Там действует система уполномоченного страховщика, то есть за страховой компанией закреплено строго определенное количество медицинских учреждений. И это позволяет ответственной страховой компании более полно контролировать качество лечения. Все счета за оказанные услуги медучреждение выставляет только одной страховой компании. А затем территориальный фонд и страховщики разбираются между собой, кто, кому и сколько денег должен, то есть решается проблема задолженности страховщиков перед медучреждениями», –

объясняет Семенов. По его словам, в качестве эксперимента, подобная система должна была заработать с 1 апреля в Центральном районе города, но пока эксперимент не начат. «Мы будем стимулировать внедрение московского опыта, поскольку это ускорит прохождение платежей», – говорит Семенов. Кроме этого, по его словам, существующая система не позволяет оценить вклад медицинских страховых организаций в улучшение качества медобслуживания населения, а столичная система позволит городской организации выработать новые критерии отбора страховщиков неработающего населения. «Последний конкурс прошел в городе в 2004 году, – напоминает Семенов. – Интервал между конкурсами должен быть не менее трех и не более пяти лет. Полагаю, к 2009 году мы выработаем новые критерии отбора и проведем конкурс».

«Возвратились мы не все...»

По мнению страховщиков, грядущие перемены, а именно изменения условий конкурса приведут к сокращению участников рынка. «Планируется введение критериев по оценке деятельности страховых медицинских организаций, но эти критерии должны быть «адекватными», то есть подходить к тому или другому критерию нужно взвешенно. Например, если одним из критериев будет «эффективность возмещения средств по жалобам граждан», а у страховой компания этот показатель на нуле, так как она организовала работу таким образом, что страхователю не придется жаловаться, то в этом случае страховая компания может попасть в число худших», – предупреждает директор филиала «Росгосстрах-Санкт-Петербург-Медицина» Виктор Посохов. Он не сомневается, что в результате грядущего конкурса количество компаний уменьшится, так как не все смогут выполнить условия конкурса.

Распределение петербургского рынка ОМС между страховыми медицинскими организациями на 1 апреля 2007 года

Наименование компании	Численность застрахованных, чел.	Численность застрахованных, % от общего количества застрахованных
ООО «СМК «Русский мир»	927 989	18,6
ОАО «ГСМК»	848 309	17,0
ЗАО «СМК «АСК-Мед»	749 150	15,0
ЗАО «МАКС-М» (петербургский филиал)	469 225	9,4
ЗАО «СК «РусМед»	434 611	8,7
ОАО «СК «Вирилис+»	305 845	6,1
ООО «СМК «РЕСО-Мед»	279 007	5,6
ООО «СК «Медэкспресс плюс»	276 557	5,5
ООО СК «Согласие-М» (петербургский филиал)	267 028	5,4
ОАО «РОСНО-МС» (петербургский филиал)	230 230	4,6
ООО «РГС-Медицина» (петербургский филиал)	82 650	1,7
ООО «СМК «Медстрахом»	59 576	1,2
ОАО «Газпроммедстрах» (петербургский филиал)	53 587	1,1
Всего:	4 983 764	100

Источник: Территориальный фонд ОМС Санкт-Петербурга

Татьяна Ставицкая

С другого входа

Страховщиков ОМС вновь включили в систему дополнительного лекарственного обеспечения (ДЛО). В отличие от несостоявшейся схемы 2004 года, когда они за 3% должны были посредничать на пути бюджетных денег из терфондов ОМС в фармкомпаниях, теперь им разрешили за плату контролировать обоснованность выписки рецептов. Страховщики готовы заняться этой работой, но страхнадзор сомневается в ее успехе.

Проблемы с программой ДЛО в последние месяцы стали причиной уголовных дел (бывший глава ФФОМС Андрей Таранов), отставок (глава Росздравнадзора Рамил Хабриев), дебатов в Госдуме вокруг деятельности Михаила Зурабова и разбирательств у президента России.

Минздравсоцразвития объясняет кризис перерасходом денег на фактически отпущенные в 2006 году лекарства: фармкомпания представили к оплате счета на 73 млрд руб. – вдвое больше заложенной в бюджете суммы.

Одной из причин роста затрат чиновники считают отсутствие контроля обоснованности выписки рецептов. Это привело к тому, что врачи стали массово выписывать все более дорогие медикаменты впрок. Как пример злоупотреблений Минздравсоцразвития приводит случай, когда одному пациенту в 2006 году выписали 803 упаковки различных препаратов на сумму 1,4 млн руб.

Выход из положения предложил Федеральный фонд ОМС. Несколько дней назад Минюст зарегистрировал его приказ №56 от 21 марта 2007 года, изменяющий Типовые правила ОМС. Документ, подписанный и.о. директора фонда Дмитрием Рейхартом, обязывает

медучреждения вести учет рецептов, выписанных льготникам. «Необходимые сведения» об этом они должны представлять страховщикам, которые будут контролировать «объем, сроки и качество медицинских услуг» в соответствии со стандартами медпомощи и Перечнем лекарственных средств.

В разъяснительном письме директорам терфондов ОМС Дмитрий Рейхарт сообщает, что «расходы на ведение дела страховых медицинских организаций могут быть увеличены», и рекомендует терфондам изменить правила ОМС и договоры со страховщиками.

Опрошенные страховщики затруднились оценить, насколько увеличатся расходы на ведение дела. Однако один из них, пожелавший остаться неназванным, предположил, что они не превысят 1% от средств, выделяемых на программу ДЛО.

«В ряде регионов страховые компании и раньше занимались экспертизой качества услуг в системе ДЛО по указаниям местных администраций, и приказ Федерального фонда ОМС делает эту практику легитимной», – сообщил Агентству страховых новостей гендиректор Межрегионального союза медицинских страховщиков (МСМС) Дмитрий Кузнецов. – К сожалению, при



согласовании документа из него исчезли два ключевых момента, предлагавшиеся ранее страховщиками и ФФОМС: фиксированный норматив на ведение дела и точное обозначение деятельности страховой медицинской организации в рамках системы ДЛО, а именно экспертиза обоснованности назначения лекарств».

Опрошенные страховщики заинтересованы в новой работе и заявляют о готовности приступить к ней.

Однако глава Федеральной службы страхового надзора Илья Ломакин-Румянцев с большим скепсисом относится к перспективе участия страховщиков в ДЛО на предлагаемых Федеральным фондом ОМС условиях. По его

мнению, в этой сфере слишком много «белых пятен». Например, из-за отсутствия качественных стандартов медпомощи страховщики не могут располагать точными методиками выписки рецептов. Кроме того, не ясно, как они будут контролировать назначение лекарств вне системы ОМС (для военнослужащих, онко- и психдиспансерами и т. п.). А привязку расходов на ведение дела к сумме бюджетных средств, выделяемых на ДЛО, Илья Ломакин-Румянцев считает бессмысленной: сейчас в увеличении этой суммы заинтересованы все участники системы – от пациента до фармкомпаний, теперь к ним присоединятся и страховщики.

АСН

«Здоровье» президента

Данные Минздрава России, по итогам исследований 2006 года, свидетельствуют о том, что 83% населения страны имеют патологии различной степени тяжести. А национальный проект «Здоровье» решает лишь 15% проблемы «сбережения нации». Как же повысить эффективность программы в Петербурге и РФ?



Жертвы популизма

«Недостатков в национальном проекте «Здоровье» много, и он носит скорее популистский характер в преддверии выборов президента РФ в 2008 году и в Госдуме уже в нынешнем, – считает Лев Авербах, главный врач и генеральный директор частной службы скорой медицинской помощи «Корис-Ассистанс». – Денег выделили много, но врачи не знают, что с ними делать, так как база не подготовлена. Правительство подразумевало, что в результате должно возрасти качество обслуживания пациентов, но это невозможно, так как уровень квалификации и менталитет у врачей остался тем же».

Сначала надо подготовить специалистов и «стены», а

потом уже давать технику и оборудование, чтобы оно не простаивало. И если сегодня вложить деньги, то проект заработал бы очень эффективно через 2-3 года.

Вопрос к прокуратуре

«На 80% увеличились тарифы на оказание бесплатной медицинской помощи по си-

стеме ОМС, а качество только ухудшилось, – высказывает свой взгляд на реализацию программы «Здоровье» представитель Всероссийского

союза страховщиков (ВСС) в Северо-Западном федеральном округе Петр Щербаков. – Очень бы хотелось в присутствии прокуратуры задать вопросы представителям Комитета по здравоохранению Петербурга и Территориального фонда ОМС о том, как расходуются бюджетные средства. И кто будет судить тех врачей, которые говорят: «Либо подпиши бумаги

об отказе от бесплатных услуг и заплати, либо умри в коридоре». Сегодня медики получают деньги из системы ОМС, ДМС и из нашего кармана, но денег

по-прежнему не хватает. Как такое возможно?»

«В соответствии с проектом «Здоровье», будет вводиться новая модель здравоохранения, которая подразумевает, что врачу заплатят не за часы приема и количество процедур, а за здоровье человека, – продолжает представитель ВСС. – Но непонятно, кто и как будет определять состояние

государство должно лишь создать стартовые условия, но часть проблем люди обязаны решать сами

здоровья человека. Я каждый день занимаюсь судебно-медицинской экспертизой и знаю, что такие процедуры делятся годами. Так что, теперь и медики будут получать деньги за результаты своего труда через годы?» – резонно задается вопросом Петр Щербаков. Ответов нет, так как Комитет по здравоохранению Петербурга в последний момент отказался принять участие в публичном обсуждении проблемы.

Все в наших руках

«Но даже если система здравоохранения будет работать как часы, то это сэкономит только 15% здоровья нации, – считает директор петербургской частной региональной программы «Здоровье общества» Александр Молодчий. – Остальные 85% – немедицинские факторы, из которых 15% – пропаганда здорового образа жизни государством, а 70% – личное осознание человеком проблемы



Учредителями проекта «Здоровье общества» являются успешные бизнесмены, которые уже вложили миллионные средства в медицинские исследования и гранты через фонд «Вечная молодость», куда обращаются за финансовой поддержкой талантливые молодые и опытные зрелые ученые. Программа «Здоровье общества» была положительно оценена и одобрена вице-губернатором Петербурга Людмилой Костиной в ходе личной встречи с руководителем проекта Александром Молодчим.

важности собственного здоровья, воспитанное с детства. А такое понимание напрямую зависит от уровня образования человека, от его привычки заниматься спортом, иных социальных факторов и, конечно, от заботы людей об экологии».

Кроме того, как отметила начальник отдела страхового общества «Зенит» Фаина Титова, нужно работать над ментальностью людей. «Мы уверены, что надо не просто внушать населению, что необходимо заботиться о своем здоровье, а заходить с другой стороны – заинтересовывать работодателей, пропагандировать добровольное медицинское страхование, – дает экспертную оценку Фаина Титова. – Мы знаем, что на Западе работодатель с интересом относится к здоровью потенциального сотрудника, которого он берет на работу, и интересуется, как сотрудник лечится, принимает ли он пищевые добавки, насколько он образован в сфере здоровья, в сфере профилактики заболеваний. То есть на Западе уже работает система стимулов. А нам просто необходимо ее



создавать, и государство здесь самостоятельно не справится – нужно объединение усилий коммерческого сектора»

Само все не бывает

В завершение хочется привести цитату вице-преьера РФ Дмитрия Медведева, который в программе «Воскресный вечер» телеканала НТВ сказал, что ни один нацпроект не может моментально решить проблемы, которые копились годами. По его мнению, значительная часть наших людей считает, что

все проблемы должно решить государство, однако это не так. Вице-премьер подчеркнул, что государство должно лишь создать стартовые условия, но часть проблем люди обязаны решать сами.

Основным препятствием на пути реализации нацпроектов Медведев назвал неорганизованность. По его словам, мешает тот стереотип как чиновника, так и бизнесмена, который формировался годами: «Вы меня не трогайте, это все само рассосется».

shadursky.ru



СТРАХОВАЯ ГРУППА ШЕКСНА

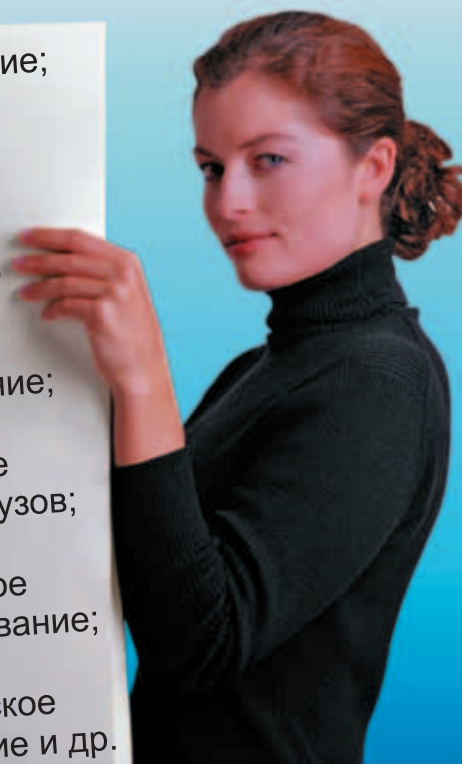
*Наши гарантии —
Ваше доверие!*

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.



реклама

Полис для поля

Реализация Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» предусматривает разработку и принятие государственной программы, где будут уточняться порядок и механизмы страхования аграрных рисков. Этим занимаются созданные при правительстве рабочие группы. Ничего удивительного, что в России, стране с высокими сельскохозяйственными рисками, наконец, начал активно развиваться рынок аграрного страхования.

Сегодня крестьяне страхуют не только сельхозтехнику и оборудование, но и урожай. Не без помощи государства

положении и диктовавшие свои условия крестьянам, «проспали» ст. 12 Федерального закона «О развитии

своих рисков» ст. 12 Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» 50% от уплаченной страховой премии.

Увеличение объема господдержки невозможно без наведе-

ежегодно АПК страны только из-за колебаний урожайности терпит убытки в 20 млрд руб.

страховые продукты стали доступны селянам. Аграрные страховщики, вплоть до прошлого года находившиеся практически в монопольном

сельского хозяйства», где, в частности, записано, что размер государственной поддержки сельхозпроизводителей из бюджетных средств ограни-

ния порядка в среде аграрных страховщиков. Прежде всего, должны быть искоренены все «серые» схемы и мошенничество (не только со стороны

страховщиков, но и страхователей, например предоставление фальшивых справок о природных катаклизмах на их полях). Кроме того, на рынке агрострахования присутствует нездоровая конкуренция. Часто сельхозпроизводитель не в состоянии самостоятельно выбрать подходящую страховую компанию для защиты своих рисков.

Между тем, для страховщиков игра стоит свеч. По оценкам специалистов, аграрное страховое поле вполне сопоставимо рынком автострахования и измеряется 40-50 млрд руб. страховых премий. Тем не менее страхование пока не стало нормой для российского села. В процесс вовлечено менее трети крупных хозяйств, страхование рисков в личных подсобных и фермерских хозяйствах практически не ведется.



Премьер-министр РФ Михаил Фрадков подписал постановление о порядке предоставления



из федерального бюджета субсидий российским субъектам на компенсацию части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений.

«Субсидии предоставляются бюджетам субъектов Российской Федерации в размере 40% уплаченной сельскохозяйственными товаропроизводителями страховой премии по договорам страхования урожая и многолетних насаждений», – говорится в документе. Средства на эти цели выделяются из федерального бюджета. Получить соответствующий бонус может субъект, который в доле участвует в компенсации страховых затрат товаропроизводителей. За счет региональной казны должно быть покрыто не менее 10% таких затрат.

Как сообщает пресс-служба правительства, по договору, страховым событием является утрата (в том числе частичная) урожая сельскохозяйственных культур в результате природных явлений.

Распределение субсидий Министерством сельского хозяйства по регионам будет осуществляться пропорционально сумме уплаченных страховых премий. При этом Минсельхозу по согласованию с Министерством финансов поручено утвердить методику определения размера утраты урожая, его страховой стоимости и ставки для расчета субсидий, предоставляемых из федерального бюджета.

«Информер»



Праздник для «Наших детей»



Страховая группа АСК выступила спонсором конкурса детского рисунка «Краски родной земли» и XIII Фестиваля художественного творчества детских домов и интернатов «Созвездие-2007» в рамках благотворительного проекта «Наши дети».

гостиницы «Санкт-Петербург». Каждый коллектив получил призы, музыкальные центры в подарок от АСК и почетные грамоты.

В 2006 году к проекту «Наши дети» присоединились партнеры и клиенты АСК; среди них служба аварийных комиссаров «ЛАТ», компания «Форест», ООО «Стройтехсервис». В этом году

они помогли в приобретении подарков для творческих коллективов и детей. Традиционное участие «Смешариков» сделало праздник для детей незабываемым.

Следующее мероприятие благотворительного проекта «Наши дети» – городская акция к Дню защиты детей, пройдет 1 июня в Летнем саду.

Городской конкурс «Краски родной земли» проходил во Дворце учащейся молодежи. В конкурсе принимали участие работы воспитанников детских домов и школ-интернатов города. Призерами конкурса стали 10 творческих коллективов, а 50 ребят получили персональные подарки – наборы для рисования.

В фестивале приняли участие 36 детских домов и школ-ин-

тернатов города. Организатор фестиваля – отдел по работе с социальными детьми Дворца учащейся молодежи при поддержке благотворительного проекта «Наши дети». В течение года дети готовили вокальные и танцевальные номера, проходили конкурсы и отборочные этапы. Свои лучшие работы ребята представили на заключительном гала-концерте фестиваля, проходившем в концертном зале



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

Цель проекта – предоставить воспитанникам детских домов и школ-интернатов возможность творческой самореализации, которая поможет найти им свое место в мире и почувствовать, что мир нуждается в них.

Учредители проекта – страховая группа АСК, журнал «Женский Петербург».

Байки из склепа



Страховать мотоцикл – не машину, не каждый страховщик согласится взять на себя столь высокорискованное обязательство. По статистике, в ДТП байкеры попадают чаще, причем с весьма печальным финалом: железный конь, как правило, восстановлению уже не подлежит.

Между тем, с каждым годом мотострахование набирает все большую популярность. Например, у страховой компании «Согласие» только за прошлый год на 30% вырос спрос на этот вид страхования. Специалисты считают, что наметившаяся тенденция сохранится и в будущем.

По оценке Ильи Рейслера, начальника отдела по организации каналов продаж страховой компании «Согласие», в основном к страхованию прибегают уже опытные байкеры, с доходом выше среднего. «Как правило,

это менеджеры среднего или высшего звена с доходом от \$3 тыс. в месяц в возрасте 27-35 лет, – отмечает Рейслер, – и имеющие водительский стаж от 5 до 10 лет».

Доля застрахованных в остальных категориях составляет пока не более 10%. И объясняется это не только тем, что стоимость страховки не всегда соответствует возможностям клиента. Например, поводом для отказа в страховании, по словам Рейслера, нередко становится отсутствие у водителя прав категории «А». Кроме того, высокие риски страховщик ре-

гулирует тарифом. Так, молодой водитель без стажа получит так называемый заградительный тариф в 30-50% от стоимости страхуемого имущества. И это общемировая практика. В Великобритании, например, на мотоциклистов приходится каждое пятое ДТП, притом что составляют они около 1% участников дорожного движения.

Сегодня в наибольшей степени у байкеров востребованы полисы ОСАГО. Меньшей популярностью пользуется каско и полисы так называемой экстренной медицины. По словам генерального директора страхового брокера «Дифа» Сергея Катаргина, сегодня страхованием байкеров активно занимаются некоторые крупные компании, в их числе «Гута-страхование», «Согласие», «Прогресс-гарант». Отдельные компании, такие как «ЭРГО Русь», принимают мототехнику на страхование только у постоянных клиентов.

Страховка байка по ОСАГО стоит в среднем около 2 тыс. руб. 1215 руб. – базовый тариф, к которому применяется ряд ко-эффициентов (территориальный, за краткосрочность и учитывающий класс и стаж вождения). Все-таки поездки

на мотоциклах в России – удовольствие сезонное, поэтому покупать полис на год не имеет смысла.

Цена за полис каско составит до 20% от стоимости мотоцикла – за год и 10-15% – на сезон. При средней цене железного коня в \$10 тыс., страховка обойдется мотоциклисту примерно в \$2 тыс., при цене мотоцикла в \$25 тыс. – в \$2,6 тыс.

Получить страховку ДМС на время вождения байка можно примерно за 5, 7 или 11 тыс. руб. на страховые суммы в 200, 400 или 600 тыс. руб. соответственно. В первом случае пострадавшему будет обеспечена скорая помощь и лечение в стационаре, во втором еще и протезирование, а в третьем – лечение особо сложных травм. В качестве альтернативы можно рассматривать страховку от несчастного случая. Стоить она будет немного дешевле. Правда, ее преимущество достаточно спорно. Оплатить помощь специалистов клиенту придется самостоятельно. После этого он сможет предъявить чеки на расходы своему страховщику и рассчитывать на возмещение.

allinsurance.ru



Службы ответят за дорогу

Страховщики призывают пострадавших в ДТП подавать в суд на дорожные службы. Ответственные организации уверяют, что прецеденты таких исков уже были. Автовладельцы всерьез рассматривают возможность потребовать возмещения убытков от аварий на дорогах с ответственных чиновников.

Страховщики признают, что доказать правоту пострадавшим будет сложно, но пытаться надо. По ряду оценок, до 45% ДТП происходит из-за неудовлетворительного состояния дорожного покрытия. Возмещение ущерба, причиненного такими ДТП, ложится на автовладельцев или страховые компании.

В соответствии с российским законодательством и те, и другие имеют возможность возместить убытки за счет структур, ответственных за поддержание дорог в нормальном состоянии. Однако, по словам депутата Госдумы РФ Виктора Похмелкина, на сегодняшний

день любой иск рядового гражданина, предъявленный дорожникам, обречен на неудачу, и на успех в суде могут рассчитывать только страховые фирмы. «Убыточность страховщиков, работающих по ОСАГО, растет, а возможности поднять тарифы нет. В этих условиях им остается минимизировать убытки за счет регрессных исков к дорожникам и устранения условий для ДТП. Именно поэтому страховщики стали работать с общественными организациями автомобилистов. Безопасность дорожного движения – их общий интерес», – уверен Виктор Похмелкин.



Виктор Похмелкин

депутат Госдумы РФ,
председатель Движения
автомобилистов России

Однако даже весьма крупные и влиятельные компании не слишком стремятся воспользоваться такой возможностью. Многие из них считают, что подавать регрессные иски дорожникам бессмысленно, поскольку вероятность выиграть такое дело практически равна нулю. Основная сложность заключается в необходимости доказать, что причиной ДТП стало именно плохое состояние дороги. Хотя если задаться такой целью, найти квалифицированных юристов, отсудить деньги у дорожников можно. По рассказу одного из страховщиков, в Петербурге

есть человек, «промышляющий» поиском открытых люков на дорогах. Каждое повреждение его машины, произошедшее в таком месте, позволяет ему отсудить кругленькую сумму у дорожников. Правда, работает этот гражданин не в страховой компании, а в юридическом бюро.

Пока страховые компании нарабатывают аналогичную судебную практику, более простым вариантом для них остается предъявление иска виновнику ДТП. А последний уже имеет возможность переадресовать его дорожным службам. Тем не менее создавать подобные прецеденты можно и нужно. И делать это гораздо легче страховым компаниям, нежели частным автовладельцам.

Статистика ДТП

В I квартале 2007 года в России произошло 41 356 ДТП. По сообщению МВД России, в них погибло 5 624 человека и 50 488 человек получили ранения. При этом 1 937 ДТП произошло по вине водителей, находившихся в состоянии опьянения, 9 899 ДТП – по вине пешеходов. За квартал произошло 3 662 ДТП с участием детей, в которых 142 ребенка погибли и 3 766 детей получили ранения.

В городах и населенных пунктах произошло 31 034 ДТП, на автодорогах – 10 263 ДТП, в том числе 3 997 – на федеральных, 59 – в других местах.

Причиной 8 369 ДТП было нарушение водителями скоростного режима, 4 392 ДТП – выезд на встречную полосу, 3 904 ДТП – несоблюдение очередности проезда перекрестков. Переход пешеходами проезжей части в неположенном месте стал причиной 6 478 ДТП, а выход на проезжую часть из-за автомобилей и деревьев – 1 038 ДТП.



в Санкт - Петербурге

- » Учреждена Правительством Москвы в 1998 году
- » Акционеры: Правительство Москвы и структуры Банка Москвы
- » Уставный капитал 3,5 млрд рублей
- » Лицензия на 23 вида страхования по 84 правилам
- » Филиалы и представительства в 60 регионах РФ
- » Уникальная дисконтная программа для граждан и индивидуальный подход в работе с корпоративными клиентами

324-0300

■ www.mosinsur.ru ►





Евгения Максимова

Приключения контейнера. Эпизод 3.

Продолжение.
Начало в №3 (13)

Мерный стук капель звучал убаюкивающе. За сплошной пеленой дождя ничего не было видно. В контейнере стояла тишина, разговор больше не возобновлялся. И когда неожиданно вокруг с криками забегали люди, не сразу стало понятно, что же такое произошло. Вскоре выяснилось, что соседний контейнер только что опустошили воры. Контейнеровоз стоял так, что другие

машины закрывали его с трех сторон. Пользуясь тем, что все люди попрятались от дождя, вор спилил замок у контейнера и успел вытащить значительную часть содержимого. Это была большая партия разнообразной одежды из Китая.

Скорее всего, кража была спланирована, и вор действовал не один. Преступники явно знали, что везет эта машина. Слишком уж гладко у них все прошло, и теперь уже вряд ли что-либо можно поделывать. Правда, у преступников могли возникнуть

проблемы со сбытом такого количества далеко не самого качественного ширпотреба, но, видимо, и эта часть действий была заранее продумана. Водитель фуры стоял, понутив голову, и обреченно вздыхал. Теперь его вместо дороги ожидало долгое исполнение всяческих формальных процедур.

Водитель контейнеровоза с MINU в итоге не смог уже расслабленно закончить обед и, прихватив в машину пару бутербродов, спешно продолжил путь. Заунывный дождь вскоре закончился, и отражение контейнера замелькало в дорожных лужах на фоне голубого неба и легких облачков, суливших теплый приятный вечер. Машина мчалась по шоссе, все больше удаляясь от цивилизации. Путь предстоял неблизкий, и водитель хотел его закончить как можно быстрее.

В особенно глухом месте он остановился по неотложному делу. Сначала просто постоял на

Контейнеры и грузовую технику, конечно, не страхуют от повреждения лакокрасочного покрытия. А вот программы страхования каско легковых автомобилей могут включать такой риск. И приобретая страховку, стоит обращать на это внимание. Правда, компании, исправно выплачивающие по случаям повреждения покраски, как правило, через некоторое время исключают этот риск из покрытия. Ведь сколы краски на юбке переднего бампера появляются за год эксплуатации машины со стопроцентной вероятностью.

Кражи грузов и даже разбойные нападения на дальнобойщиков довольно часты. Собственно поэтому грузоперевозчики и грузоотправители предпочитают страховать перевозимые товары. Нередки, впрочем, и ситуации, когда водители вступают с криминальными структурами в сговор и разбойное нападение только инсценируется. Нечистоплотные грузоотправители могут совершать самогоны и «самокражи» застрахованного имущества в целях получения страховой выплаты. Поэтому страховые компании предпочитают иметь дело с клиентами, машины которых оборудованы специальными спутниковыми маячковыми системами. А для сопровождения особо ценных грузов может даже наниматься вооруженная охрана. Бережного Бог бережет.

обочине, задумчиво глядя в лес и поедая прихваченный в кафе бутерброд. Потом не глядя кинул недоеденные остатки куда-то за спину и направился в кусты. Выброшенные же куски хлеба и мяса, сделав красивую петлю в воздухе, с мягким шлепком приземлились на крышу контейнера. Почти сразу же, как будто только

этого и ждали, с макушки березы слетели две вороны. Они довольно непривычно смотрелись вдаль от города, на фоне практически дикой природы. Возможно, усталые водители достаточно часто бросали ненужную им еду именно в этом месте. Во всяком случае, вороны определенно знали, что делать.

По крыше контейнера ожесточенно застучали их крепкие клювы. Конечно, самому контейнеру они не могли причинить никакого вреда, но вот свежая краска неотвратимо теряла свой привлекательный вид. Когда водитель с довольным видом вернулся к машине и полез в кабину, вороны уже улетели. Остатки хлеба исчезли, зато на крыше контейнера появились кое-какие другие свидетельства пребывания пернатых... Но человек этого, увы, не мог увидеть. Он спешил продолжить путь.

Законодательство ограничивает время, в течение которого водитель автомобиля может находиться за рулем. А правила дорожного движения запрещают вести машину в состоянии переутомления. Если дорожно-транспортное происшествие произойдет вследствие нарушения этих правил, страховая компания может отказать в выплате или обратиться с регрессным иском к водителю-нарушителю. Технические возможности для проверки факта такого нарушения существуют.

Ближе к вечеру резко похолодало. Сгустились сумерки, и встречные машины начали подмигивать фарами. Водитель все гнал и гнал фуру, жертвуя ради скорости ужином и отдыхом.

Ночью все выглядит одинаково. Перестал меняться пейзаж за стеклом. И по левую, и по правую сторону дороги стояла сплошная непроглядная мгла. Свет фар выхватывал из темноты только блестящую серую полосу асфальта, стре-

мительно убегающую вперед. Мерный шорох шин звучал колыбельной, и в какой-то момент водитель начал клевать носом. Он твердил себе, что не спит, резко вскидывал голову, вглядывался в яркие пятна встречных автомобилей. Но, в конце концов, сам не заметил, как заснул.

Заснул он всего на несколько секунд, но за эти мгновения успел увидеть ужасающий своей невероятной правдоподобностью сон. Ему навстречу с диким ревом мчалась другая

фура, и столкновение было уже неизбежно. Он заметил искаженное страхом лицо того, другого водителя, и в тот момент, когда машины должны были уже врезаться друг в друга, резко проснулся, как будто вынырнул на поверхность с большой глубины. Сердце бешено колотилось, он жадно глотал раскрытым ртом воздух, жуткое видение продолжало стоять перед глазами. Фура же все это время мчалась по шоссе, но оно было абсолютно пустым.

Человек подумал, что такие сны просто так не снятся, и решил в этот день больше не испытывать судьбу. В ближайшем же подходящем для ночевки месте машина плавно затормозила, и водитель отправился отдыхать, все еще не отойдя от своего пугающе яркого сна.

Продолжение следует

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

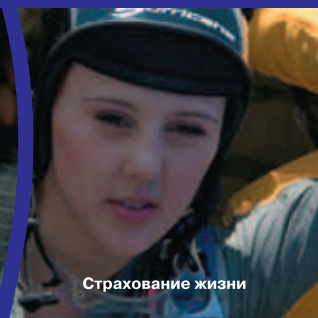


ЮГОРИЯ

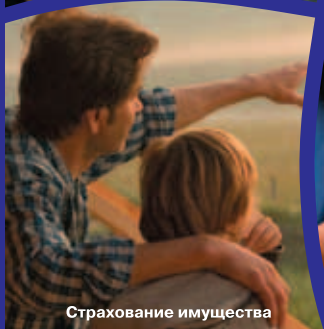
ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ



Страхование ответственности



Страхование жизни



Страхование имущества



Автострахование

узнать будущее
невозможно...

но можно сделать его
более предсказуемым

Для полной уверенности

ул. Академика Павлова, 16Б
тел.: (812) 331-99-33
www.ugsk.ru

реклама

Интернет-продажи. Real



Компания «КапиталЪ Страхование» и ЗАО «Транстелеком» («дочка» РЖД) объявили о том, что с 1 июля на портале telecomtrans.com заработает механизм, который позволит участникам рынка грузоперевозок использовать систему электронной цифровой подписи при оформлении полисов страхования грузов через Интернет.

Эксперты рынка считают, что этот проект станет первым реально действующим на рынке интернет-продаж полисов и значительно упростит и ускорит процедуру оформления документов для грузоперевозок. Интернет-портал был создан «Транстелекомом» совместно с

доступ к электронным версиям правил страхования, договоров страхования и сопутствующих документов.

«Транстелеком» выступает в качестве удостоверяющего центра электронной цифровой подписи, использовать которую должны будут все клиенты

сократить документооборот, – рассказал заместитель генерального директора «КапиталЪ Страхование» Олег Кудрявцев. – Он также повысит оперативность процесса заключения договоров страхования грузов и рассмотрения претензий, позволит снизить издержки для всех участников логистической цепочки. Мы рассчитываем, что в его рамках уже в ближайшее время будут обслуживаться грузопотоки объемом до нескольких десятков миллиардов рублей в год». Г-н Кудрявцев уточнил, что в дальнейшем другие страховщики также получат возможность подключиться к проекту. Но происходить подключение будет на конкурсной основе и при

являются рисками грузоотправителей. Поэтому решение интересно в первую очередь им либо сервисным компаниям, обслуживающим логистику грузоотправителей, а не операторам вагонов», – сказали в ОАО «Новая перевозочная компания».

Генеральный директор ЗАО «Русская Тройка» Владимир Чиснаков уверен, что сервис послужит дополнительным каналом продаж логистических услуг. Он отмечает: «Инновационность этого информационного сервиса опережает существующую нормативную базу. Мы создаем технологию и предлагаем ее в опытную эксплуатацию, ожидая, что нормативные акты, инициированные Минтрансом, о



РЖД, Федеральной службой РФ по надзору в сфере транспорта и другими госорганами.

Нет подписи – нет полиса

В настоящее время продажа полисов через Интернет в России ограничена именно отсутствием развитой сети удостоверяющих центров. Страховщики с помощью сайтов только собирают заявки, а клиентам и агентам все равно приходится встречаться, чтобы заключить договор страхования. На портале telecomtrans.com клиенты смогут получить через Интернет страховые сертификаты, а также полный

портала, что и позволит грузоперевозчикам оформлять полисы страхования грузов в режиме он-лайн. При этом вся операция по электронному страхованию, по уверению кураторов сайта, займет не более 10 минут. К проекту уже присоединилось совместное предприятие РЖД и Дальневосточного морского пароходства «Русская Тройка», подписавшее с «Транстелекомом» соглашение, по которому доступ к порталу получат клиенты перевозчика.

«Мы рассматриваем это как системный проект, способный существенно улучшить качество обслуживания клиентов,

условии участия новых членов проекта в уже сделанных и будущих инвестициях.

Спасение отправляющих

Гендиректор экспедиторской компании «ТИС-Регион» Андрей Голубчик полагает, что использовать данную услугу будут не сами РЖД, а автомобильные перевозчики и грузоотправители: «Это предложение интересно тем, кто пользуется услугами РЖД и автоперевозчиков: многие страхуют груз сами, понимая, что спасение утопающих дело их собственных рук».

«В сущности, риски, требующие страхования груза,

расширении использования электронной цифровой подписи будут приняты в ближайшее время и сервис наполнится новым качественным содержанием». Страховщики же сомневаются в перспективах нового продукта. Начальник управления страхования грузов «Ингосстраха» Игорь Лебедев считает, что перспективы проекта не вполне ясны: «На Западе есть схема продаж через Интернет, но она больше рассчитана на массовые продукты, например автострахование. Страхование грузов не настолько коробочный продукт, и вряд ли оно в ближайшее время будет пользоваться спросом».

РБК daily

Социальное пакетирование

Исходя из результатов проведенного холдингом ROMIR Monitoring опроса, практически три четверти респондентов (71%) считает важным плюсом наличие соцпакета.

Причем чаще так отвечали женщины (79%), квалифицированные специалисты с высшим образованием (78%), россияне с доходом от 10 до 25 тыс. руб. (74%), люди в возрасте от 25 до 34 лет (76%). Отметим, что руководители высшего звена не столь озабочены данной проблемой. Каждый второй генеральный директор (президент) компании (52%) на вопрос: «Важно ли для вас наличие соцпакета при устройстве на работу?» – ответил отрицательно.

Самый большой процент ценителей соцпакета оказался среди жителей Центрального федерального округа (81%).

Отвечая на вопрос о том, из чего именно должен складываться соцпакет, большинство респондентов (82%) ответило, что предприятие должно полностью оплачивать работнику больничный лист и отпуск по беременности и родам. Практически столько же опрошенных (81%)

считает, что в социальный пакет должно входить добровольное медицинское страхование. Три четверти россиян желают, чтобы в компании проводилось профессиональное обучение.

Практически каждый четвертый интервьюируемый отмечает, что компания должна предоставлять дополнительную медстраховку не только своим сотрудникам, но и их родственникам и детям. Четверть респондентов не отказались бы от скидок,

предоставленных фирмой на клубные карты в спортивные центры. Реже всего россияне (20%) рассчитывают на то, что организация будет оплачивать своим подчиненным туристические путевки.

Из результатов онлайн-опроса видно, что оплата транспорта чаще волнует женщин (60%). Значимый

мобильная связь важна для 62% руководителей. При этом 57% генеральных директоров



81% россиян считает, что в социальный пакет должно входить добровольное медицинское страхование

процент людей (36%), для которых существенным плюсом является предоставление работодателем скидок на клубные карты в спортивные центры, оказался среди россиян с доходом более 25 тыс. руб. в месяц. Корпоративная

компаний ответили, что за счет нанимателя должны полностью оплачиваться больничный лист сотрудника и отпуск по беременности и родам.

«Информер»

Мобильные африканцы

Южно-африканская страховая компания Metropolitan Life решила запустить новый SMS-сервис, который называется Cover2Go. Это возможность мгновенно застраховаться для тех, у кого не слишком большой доход.

Цена новой услуги – 10 рандов (около \$1). Эти деньги снимаются с мобильного счета и дают возможность застраховаться от несчастного случая сроком на 6 дней. Если он все же произойдет, то по страховке будет выплачено 60 тыс. рандов (около \$6300).

Cover2Go уже начали тестировать в южно-африканском

городе Гаутенг. Этот сервис очень рекомендуют тем, кто ездит на такси (этот вид транспорта пользуется в городах ЮАР очень нехорошей репутацией). К сожалению, страховые сборы при более традиционных способах страхования жизни настолько велики, что не каждый может себе это позволить. А с помощью Cover2Go можно мгновенно и недорого застраховаться в случае острой необходимости, например садясь в такси.

Вспышка ярости

В Новгороде пенсионер собирался сжечь себя из-за отсутствия полиса ОСАГО. Так прокомментировал попытку саможжения пожилого ав-

товладельца и. о. начальника управления ГИБДД по Новгородской области Валерий Гусев. По его словам, пенсионер, владеющий автомобилями Volvo и «Нива», не смог приобрести полис и за это 7 раз привлекался к административной ответственности.

Инцидент произошел рядом со зданием областной администрации, где проходил выездной семинар Совета Федерации по вопросам подготовки к празднованию 1150-летия Великого Новгорода. Подъехавший к зданию 59-летний горожанин заявил охранникам, что собирается совершить саможжение. В его машине находились канистры с бензином, в руках –



газовая горелка. На автомобиле были установлены плакаты с надписью: «Госбандит – грабь инвалида!» Прибывшие на место происшествия работники правоохранительных органов уговорили мужчину отказаться от своих намерений.

«Регнум»



В англоязычном мире словосочетаниями «гламурное фото» и «гламурная фотомодель» обозначают определенный жанр фотографии – когда внешность модели важнее, чем то, что на ней. И «обнаженка» здесь ни при чем.

Glamour

Среди людей, причисляющих себя к категории гламурных, популярно страхование. Такой вывод содержится в исследовании Центра стратегических исследований «Росгосстраха». Исследование основывается на собственных данных Центра и материалах, предоставленных компанией «Эксперт-Дата» в рамках проекта «Стиль жизни среднего класса».



Гламур – оценочное понятие, означающее близость к общепринятым стандартам «роскоши», «шикарного», внешне «блестящего». Это понятие применяется, прежде всего, к моде на одежду и косметику, а в более широком смысле – к стилю жизни, развлечениям, выбору предметов потребления. В целом, гламуром можно называть склонность к демонстративному потреблению, рассчитанному на донесение до окружающей аудитории мысли о процветании того либо иного лица.

Исследование «Росгосстраха» показывает, что более 69% гламурных людей или членов их семей имеют хотя бы один полис страхования. В подавляющем большинстве случаев это каско автотранспорта (32,8%), ДМС за счет предприятия (21,4%), ДМС

страхованием, чем среднестатистический россиянин, – говорит руководитель Центра стратегических исследований «Росгосстраха» Алексей Зубец. – Дело, скорее всего, в том, что гламурная аудитория, во-первых, имеет средний доход, превышающий доходы прочих россиян, а, как известно, благосостояние населения – главный двигатель развития страхования. Во-вторых, гламурная публика, как правило, более образованна, что стимулирует обращение к страховым инструментам. В-третьих, гламур подразумевает обладание дорогим имуществом, а его жалко потерять».

Данные «Росгосстраха» позволяют получить портрет среднего гламурного человека. Для его построения были выделены несколько характерных «фильтров». В частности, пристальное внимание к моде,

и более. 62% гламурной публики чувствуют себя современными людьми, для 58% в жизни очень важно достичь успеха и сделать карьеру.

Как правило, гламурные люди хорошо образованы. Так, 45% из них имеют или получают высшее гуманитарное образование, 25% – высшее техническое, 6% – несколько высших образований или диплом МВА. Около 40% из них работают по найму. Около 1% имеют ученую степень или обучаются в аспирантуре. 97% гламурных людей относят себя к среднему классу, из которых 27% считают, что они относятся к верхнему слою среднего класса.

Гламурные люди чаще всего работают в сфере торговли, общественного питания и сервиса (около 32%), в рекламе, туризме, консалтинге и сфере

развлечений (25%). Работают они довольно много: их трудовой день в среднем составляет 8,7 часа. Средний уровень дохода на члена семьи – чуть более 21 тыс. руб. (при среднем доходе по России в 2006 году в размере 9,9 тыс. руб.).

Английское слово *glamour* возникло в средние века как вариант *grammar* «грамматика», «книга», заимствованного из фр. *grammaire* (развитие значений такое: грамматика > сложная книга > книга заклинаний > колдовство, заклинания > чары, очарование; ср. также фр. *grimoire*, рус. гримуар «книга заклинаний», того же происхождения). Впервые слово «гламур» в русском языке встречается в 1997 году, однако широко распространением оно стало с 2001-го.

человек гламурного мышления есть существо, которое считает акты потребления достижениями

за собственный счет (11,1%). При этом пользование страхованием среди представителей гламура практически по всем видам страхования выше, чем в среднем по России (каска пользуется 6,9% россиян, ДМС за счет предприятия 6,5%, ДМС за свой счет 2,2%). «Это означает, что гламурный человек более склонен к пользованию

приобретение «брендовых» предметов потребления, частые посещения баров, ресторанов и прочих мест демонстративного потребления.

Гламурный человек – чаще женщина (66%) в возрасте около 28 лет, в 68% случаев не состоит в браке. 65% представителей гламура не имеют детей, 22% имеют одного ребенка, 13% – двух





Везет Москве

В бюджете Москвы в 2007-2009 годах должны быть предусмотрены расходы на страхование в спортивной сфере на сумму 900 млн руб. Это следует из постановления о комплексной программе «Спорт Москвы-2 (2007-2009)», одобренной на днях столичным правительством.

По 280 млн руб. в год планируется тратить на страхование спортсменов и судей в ходе соревнований, проводимых московским комитетом физкультуры и спорта, по 20 млн руб. – на страхование членов сборных команд.

Положение о порядке и условиях этого страхования до

конца года должен разработать и утвердить Москомспорт.

Из постановления правительства Москвы № 292-ПП от 24 апреля 2007 года следует, что в целом финансирование программы «Спорт Москвы-2» за три года превысит 72 млрд руб., причем большую часть этих средств направят на строительство и реконструкцию спортивных объектов.

Янтарное кольцо

ГСК «Югория» выступила генеральным страховщиком традиционных летних автогонок Калининградской области – автомобильного кросса «Янтарное кольцо». Калининградским филиалом «Югории» застрахована ответственность организаторов мероприятия на страховую сумму 1 млн руб. Автогонщики – участники автокросса – застрахованы от

несчастного случая на общую страховую сумму 1 млн руб.

Областной чемпионат «Янтарное кольцо» ежегодно проходит с мая по сентябрь в Калининградской области. Соревнования проводятся в личном и командном зачете. Организаторами чемпионата являются Федеральное агент-

ство по физкультуре и спорту, калининградское отделение Российской автомобильной федерации, Министерство здравоохранения правительства Калининградской области, администрация Гурьевского городского округа, ОАО «Преголь-Лада».

АСН

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

Двойной лауреат премии «Финансовый Петербург - 2006»

СТРАХОВАЯ ГРУППА АСК
АСК-Петербург АСК-Мед

Страхование домов, офисов, квартир, ответственности

Автострахование: ОСАГО, КАСКО, мини-КАСКО

Обязательное и добровольное медицинское страхование

Страхование имущества

Страхование от несчастного случая

Страхование грузов

Тел.: 007
www.ask-spb.com

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

МЫ В ОТВЕТЕ ЗА ТЕХ, КОГО СТРАХУЕМ

реклама

НОВАЯ ПРЕССА

официальный партнер

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

реклама

Лицензия ФССН сер. П № 367077 от 24.04.2006
Лицензия ФССН сер. С № 367077 от 24.04.2006
Лицензия ФССН сер. С № 367077-21 от 15.05.2007

Арбат

ПОЛУЧЕНА ЛИЦЕНЗИЯ НА СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ТУРОПЕРАТОРОВ

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ФИЛИАЛ В ГОРОДЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ АГЕНТОВ

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

страховой случай

ЖИЗНЬ БЕЗ ЛИШНИХ МЕЖДОМЕТИЙ

страховойслучай
ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

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

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

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

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

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

[Объект]ивные решения