

# страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Санкт-Петербург  
2007

номер **3 (13)**

## Страсти по туристу

первые месяцы 2007 туристического года  
стали похожи на настоящий театр военных действий



### ЦУП страховщика

Страховщики все чаще сталкиваются со сложностями в управлении филиальной сетью. В этих условиях остро встает вопрос выбора информационной системы компании



### Портрет потребителя

Предметом исследования стало сравнительное положение торговых марок страховых компаний в представлениях потребителей их услуг



### Тариф ниже – страховка дорожке

Тарифы по ипотечному страхованию за последний год снизились на 10-20%. Но в то же время цена квадратного метра жилья выросла почти вдвое



### Улыбнитесь, КАСКОдеры!

Парк транспортных средств год от года растет чуть ли не в геометрической прогрессии. Кроме увеличения пробок на дорогах, это влечет за собой и увеличение количества ДТП

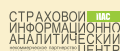




<b>официально</b>	
Штабные рокировки . . . . .	3
<b>IT</b>	
ЦУП страховщика . . . . .	5
<b>рынок</b>	
Портрет потребителя . . . . .	10
<b>авиа</b>	
Полет координатора . . . . .	14
<b>недвижимость</b>	
Тариф ниже – страховка дороже . . . . .	18
<b>туризм</b>	
Страсти по туристу . . . . .	20
Когда вымирают лемминги . . . . .	24
<b>агро</b>	
Полгода – плохая погода . . . . .	26
<b>авто</b>	
Улыбнитесь, КАСКОдеры! . . . . .	31
<b>грузы</b>	
Приключения контейнера. Эпизод 2 . . . . .	34
<b>по-простому</b>	
Не договор и был . . . . .	37



## 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:**  
reklama@mediaindex.ru

**Специальный корреспондент:**  
Владимир Михайлов

**Логотип:**  
Дмитрий Зятиков

**Рисунок на обложке:**  
Владимир Шкретов

**Оригинал макет и верстка:**  
Владимир Шкретов

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

**Фото:**  
www.sxc.hu, «Инсформер», АСН

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

**Подписано в печать:**  
16.04.2007, 14.00

**Интернет-версия:**  
www.sluchay.ru

Распространяется бесплатно  
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



# Штабные рокировки

**Серьезные** кадровые перестановки в руководстве Федеральной службы страхового надзора (ФССН, Росстрахнадзор) были произведены в начале лета прошлого года, когда по инициативе главы ФССН два его заместителя поменялись ролями. Но на этом перемены в структуре Росстрахнадзора не закончились. Недавно Мухарбий Ульбашев назначен третьим заместителем руководителя ФССН.

## Третий зам

Должность еще одного заместителя руководителя ФССН введена в соответствии с постановлением правительства от 7 февраля. До этого глава службы имел двух заместителей. Перед новым назначением Мухарбий Ульбашев занимал должность начальника управления надзора и финансового контроля ФССН.

Как отметил руководитель ФССН Илья Ломакин-Румянцев,



**Мухарбий Ульбашев**

заместитель руководителя ФССН

Ульбашев будет курировать деятельность всех инспекций службы

во всех федеральных округах, включая Центральный.

Кроме того, со слов главы Страхнадзора, продолжается перераспределение полномочий между двумя другими его заместителями – Галиной Ершовой и Владимиром Ионкиным.

В структуре ФССН Галина Ершова курирует деятельность двух управлений: предварительного контроля и управления учета и экономического анализа.



**Галина Ершова**

заместитель руководителя ФССН

Владимир Ионкин отвечает за деятельность управления над-

лиц. ФССН С.№ 1582 78

Важно знать,  
что ты защищен!



**РУССКИЙ МИР**  
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ



[www.rusworld.ru](http://www.rusworld.ru)

☎ (812) 324-6969

зора и финансового контроля и управления делами.

## Внутренний аудит

Виталий Метельков назначен руководителем управления надзора и контроля ФССН, курирующим блок претензионно-исковой работы ФССН, а также отдел внутреннего контроля и аудита.



**Виталий Метельков**

руководитель управления надзора и контроля ФССН

Ранее Виталий Метельков возглавлял управление предварительного контроля. Обязанности руководителя этого

управления в настоящее время исполняет Галина Голушко.

Должность заместителя руководителя управления



**Татьяна Легкая**

заместитель руководителя управления надзора и контроля ФССН

надзора и контроля ФССН занимает Татьяна Легкая, в ведении которой находятся вопросы надзора, финансовой устойчивости и рассмотрения обращений граждан. Блоки, которые курируют Виталий Метельков и Татьяна Легкая, между собой не пересекаются, а руководитель и замруководителя управления подчиняются раз-

ным заместителям главы ФССН: Виталий Метельков – Владимиру Ионкину, а Татьяна Легкая – Мухарбию Ульбашеву, сообщил АСН представитель ФССН.

## Контроль – в регионы

С июля ФССН собирается снять со своего центрального аппарата функции текущего контроля и надзора за страховщиками и полностью передать их территориальным инспекциям. Центральный аппарат сосредоточится в большей мере на методологических вопросах.

На территориальные инспекции смещается вся текущая деятельность по контролю и надзору – выдача и отслеживание исполнения предписаний, прием и обработка отчетности. Кроме того, инспекции будут готовить представления об отзыве, приостановлении и ограничении лицензий страховщиков, которые затем будет

рассматривать административная комиссия ФССН.

Центральный аппарат, в частности, продолжит заниматься вопросами предварительного контроля и претензионно-исковой работой. Он также сосредоточится на разработке предложений по совершенствованию страхового законодательства, бухгалтерского учета и отчетности, формировании единой информационной базы, включающей в себя статистическую отчетность и данные о лицензировании страховщиков. В структуре центрального аппарата ФССН появится также отдел актуарного анализа, который, среди прочего, займется вопросами обоснования страховых тарифов.

Четкая дата, после которой произойдет перераспределение функций, не установлена, однако руководитель ФССН Илья Ломакин-Румянцев ориентирует сотрудников на 1 июля.

**АСН**

## Средство от пиратов

**Милиция нацупала уязвимое место «пиратов» – она все чаще проверяет программное обеспечение (ПО) в компаниях и ведомствах. В марте милиция и прокуратура провели массовые проверки страховщиков. Поскольку конфискация компьютеров с подозрительным софтом для страховых организаций чревата остановкой всего дела, многие из них бросились скупать лицензионное ПО.**

По данным аналитической компании IDC, объем российского рынка готовых компьютерных программ составил в 2006 году \$1,5 млрд. Сколько из них пиратских, IDC оценит только к маю; в 2005 году их было 83%, ущерб, нанесенный разработчикам ПО, составил \$1,625 млрд. В России уровень использования нелегальных компьютерных программ в сфере

отрасли дизайна и рекламы (76%), конструировании и на производстве (74%), в строительстве и архитектуре (73%). Авторы прошлогоднего отчета IDC о пиратстве в России объясняют сравнительно высокую сознательность финансистов тем, что эта отрасль богаче других, а эффективность бизнеса в ней значительно зависит от использования информационных технологий.

## «...теперь будем бороться с нелегальным ПО»

финансовых, банковских услуг и страхования в 2006 году составил 60% – самый низкий в российской корпоративной среде со средним уровнем пиратства в 71%. Куда активнее пиратское ПО используют в пищевой промышленности (80%),

### Милиция начала

Милиция и прокуратура активизировали проверки легальности компьютерных программ, которые используют российские компании и ведомства. Изъятиями у

пользователей компьютерами буквально завалено Юридическое агентство при Некоммерческом партнерстве поставщиков программных продуктов, которое проводит экспертизу легальности ПО по запросам прокуратуры. Активность милиции привела к увеличению доходов разработчиков программ. Продажи лицензионных Windows и Office в России за последний месяц резко выросли.

### Страхнадзор продолжил

Вслед за правоохранительными органами ФССН выступила с заявлением о необходимости проверки программного обеспечения страховых компаний на предмет наличия лицензии. Это заявление надзорного органа вызвано потенциальной угрозой изъятия правоохранительными органами нелегального программного обеспечения. Весь вопрос в том, будет ли это база телефонов сотрудников, поставленная на украденном Office, или в основе всей ИТ-системы будет нелегальное ПО. Не исключено, что последнее может повлечь за собой изъятие серверов компании. А это нарушит права кли-



**Владимир Ионкин**

заместитель руководителя ФССН

ентов страховых компаний, так как страховщики, потеряв базы, не смогут производить выплаты по заявленным убыткам. Иначе говоря, страховщики могут лишиться баз данных, а ФССН – отчетности. Чтобы этого не произошло, служба решила принять превентивные меры. По мнению руководителей Росстрахнадзора, использование контрафакта угрожает финансовой устойчивости страховых компаний. «Мы всегда предупреждаем страховщиков о том, с чем будем бороться, – будь то схемное страхование жизни, перестрахование или страхование финансовых рисков. Теперь будем бороться с нелегальным ПО», – пообщал заместитель руководителя Росстрахнадзора Владимир Ионкин.



те, кому нравятся технические аналогии, могут сравнить ИТ-систему с центром управления полетами или с пультом АЭС

Олег Петров

## ЦУП страховщика

**Страховые** компании активно развиваются, открывая филиалы и представительства. Увеличивая количество обособленных подразделений, страховщики все чаще сталкиваются со сложностями в управлении их деятельностью. В этих условиях перед руководителями остро встает вопрос выбора информационной системы компании, отвечающей новым требованиям. А в условиях ажиотажа, возникшего в связи с грядущими проверками Странадзора на предмет наличия лицензионного ПО, решение приходится принимать в сжатые сроки.

Чтобы упростить руководителям страховых компаний процедуру выбора информационной системы, «Страховой случай» совместно со специалистами НП «СИАЦ» подготовил серию публикаций, посвященных автоматизации страховой деятельности.

Страховую компанию, впрочем, как и любую другую организацию, можно сравнить со сложным живым организмом, например, человека. Собственно, и слова-то однокоренные: организм, организация.

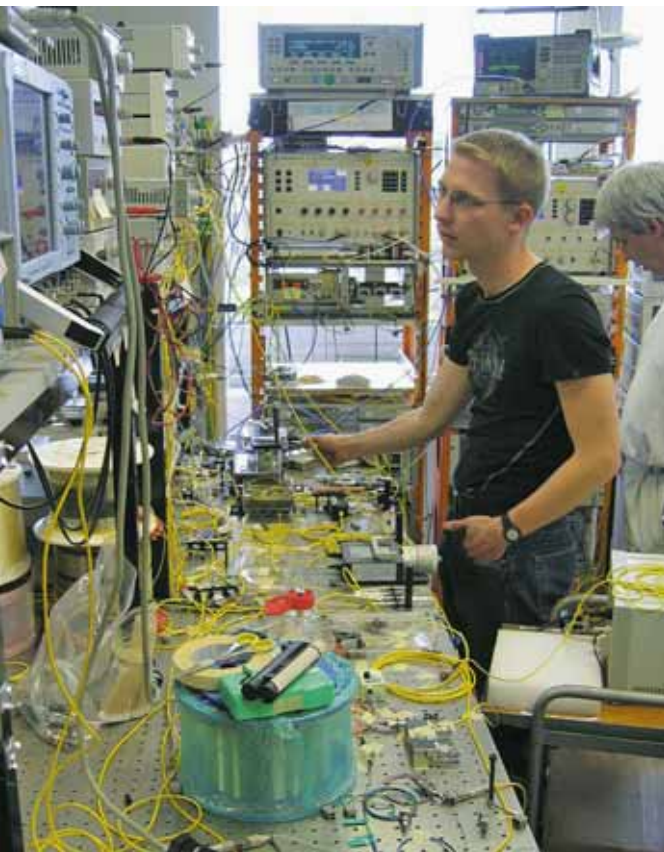
У организации есть свои органы чувств, движения и питания, роль которых выполняют различные подразделения. Существует круговорот крови и лимфы – документооборот и движение денежных средств.

Осознанное поведение страховщика на рынке обеспечивается «мозгом» организации – ее центральным аппаратом. Мозг связан со своими органами посредством нервной системы. С помощью нее приходят сигналы от органов чувств, с помощью нее отдаются распоряжения органам движения. Даже при идеальном зрении, слухе и физической форме человек, имеющий нарушения в работе нервной системы, испытывает трудности в адекватном общении с окружающим миром. От

легкой потери координации до серьезного расстройства психики. В равной мере это относится и к страховой организации: неверные управленческие решения, как правило, обусловлены отсутствием полной и объективной информации или невозможностью ее оперативно получить.

Это значит – беспорядок с нервами. А роль нервов организации (в части невербального общения) выполняет ее информационная система.

Вербальное общение сотрудников организации хорошо для праздничной вечеринки, в целях поддержания корпоративного духа. Если же личный контакт лежит в основе принятия управленческих решений, действия руководителя имеют шанс постоянно носить ситуативный характер, не позволяющий выдерживать генеральную линию поведения на рынке.



## Задачи управленца

При больших объемах операций ни четко составленные и описанные регламенты, ни инвестиции не дают эффективной отдачи без соответствующего контроля, а составление и проработка самих регламентов требует немало усилий со стороны менеджеров головной компании.

В этих условиях перед руководством страховой организации встает множество вопросов:

- Как организовать эффективный контроль деятельности региональных отделений и наладить эффективное взаимодействие между филиалами и головной организацией, не мешая, а помогая их развитию?
- Как своевременно и правильно определить, в какое подразделение надо направить специалистов головной организации для методологической помощи или для проверки?
- В какое подразделение надо сейчас направить финансовую помощь? Как определить, в каком подразделении инвестиции будут рентабельны, а в каком провалятся в «черную дыру»?

Для эффективной оценки деятельности каждого подраз-

деления требуется своевременная и полная информация. Но при любом варианте пакетного

обмена информацией, с какой бы регулярностью ни предоставлялись эти данные и сколько бы детализированными они ни были, на их основе руководитель в головном офисе не может ни реально оценить успешность развития филиала, ни увидеть его потенциал, ни полностью оценить ситуацию, ни своевременно выявить или предотвратить мошенничество.

К тому же, чем более детализированный отчет запрашивает центр, тем больше ресурсов требуется подразделению на его составление, а головной организации на его обработку. В процессе обработки полной информации самым сложным является то, что программисты называют «войной форматов». При получении от филиалов информации в виде пакетов вряд ли кому-то удастся добиться от

всех подразделений соблюдения установленного формата. Все равно в каждом случае обмена кто-то в чем-то его нарушит. В результате получается следующее: специалисты филиалов, вместо того чтобы заниматься развитием бизнеса, от 30% до 50% рабочего времени тратят на составление отчетности в головную организацию, а огромный штат высокооплачиваемых менеджеров головной организации занят обработкой этой отчетности.

## Комплексная автоматизация

Эффективно решить проблему управления деятельностью головных организаций и региональных сетей, также их взаимодействия можно используя единую для всех подразделений компании автоматизированную информационную систему, которая

- быть единой и централизованной и предоставлять возможность удаленной работы любому пользователю, имеющему право доступа, независимо от его географического расположения;
- предоставлять формы оперативной, управленческой и регламентированной отчетности в разрезе рабочих групп;
- сохранять историю изменений всех объектов учета во временных разрезах по каждому пользователю.

И для руководства головного офиса, и для руководителя региональной сети важно, чтобы при помощи информационной системы были комплексно автоматизированы все бизнес-процессы, начиная с учета взаимоотношений с потенциальными клиентами и заканчивая учетом всех этапов жизненного цикла объекта

роль нервов организации выполняет ее информационная система, если с «нервами» не порядок – болеет весь организм

позволит унифицировать и закрепить регламенты работы и документооборота подразделений, повысит исполнительскую дисциплину и минимизирует негативное влияние человеческого фактора. При правильном подходе к реализации системы в нее закладывается бизнес-логика, нарушение которой невозможно.

Для того чтобы быть способной радикально упростить процедуру управления филиальной сетью система должна:

- иметь функциональность, обеспечивающую комплексную автоматизацию всех основных бизнес-процессов;
- обеспечивать ведение всех операций в разрезе каждой рабочей группы, независимо от ее географического расположения;
- иметь развитую систему управления правами доступа;

учета по всем предлагаемым операциям. Управленцу важно иметь полную картину бизнеса, которая позволит оценить эффективность бизнес-процессов, проследить, как продажа одних страховых продуктов влияет на продажу других, и т. д. Подобный анализ возможен только при комплексной автоматизации.

## Разграничение доступа

Весьма существенным является наличие в системе автоматического присвоения всем основным данным признака их принадлежности к той или иной рабочей группе. В совокупности с развитой системой разграничения доступа к данным, в том числе ограничивающей доступ к договорам и контрагентам других рабочих групп, такая система позволяет оперативно анализировать как



консолидированные данные в целом, так и данные в разрезе рабочих групп. Если автоматизированная система, к тому же, хранит всю историю действий, осуществляемых каждым ее пользователем с фиксированием времени их проведения, то такая, на первый взгляд, исключительно сервисная функция позволит руководителям не только отслеживать корректность осуществляемых пользователями операций, но и выявлять нарушения, зачастую являющиеся признаками злоупотребления служебными полномочиями.

## Региональный фактор

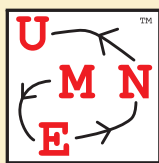
Основным фактором, обеспечивающим эффективность

управления деятельностью удаленных подразделений, является организация их работы в единой информационной системе в режиме реального времени. Для решения этой задачи целесообразно использовать терминальные службы, располагая их, например, в каждом федеральном округе. Такие службы позволяют централизованно управлять продажами и убытками из головного офиса, оперативно вводя и изменяя политику их реализации в целом по компании.

Технология использования этих служб проста, но весьма эффективна. Помимо обеспечения единого информационного пространства для всей компании, использование

терминальных служб дает еще ряд существенных преимуществ. Среди них – существенное сокращение затрат на обеспечение технической мощности рабочих станций, так как информационная поддержка, обработка и хранение данных осуществляется централизованно на едином сервере. В разы снижаются расходы на администрирование системы, сети, на приобретение лицензионного программного обеспечения, на обслуживающий персонал, так как в администрировании в данном случае нуждается только сервер, при котором дополнительная настройка и поддержка клиентских мест не требуется – все изменения в системе устанавливаются централизованно. Возможно

и размещение базы данных на арендованном сегменте независимого сервера. С использованием комплексной автоматизированной системы, обладающей вышеперечисленными характеристиками, в сочетании с терминальными службами достигается сразу несколько целей: повышение прозрачности управления и уровня управляемости; снижение затрат на информационно-техническое обеспечение и т. д. К тому же, подобный управленческий подход помогает существенно упростить организацию работы новых региональных отделений, которые, подключившись к единой информационной системе, смогут быстрее освоить принятые в компании принципы технологического процесса.



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

*Бойтесь делать серьезные вложения в IT-систему?*

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

*Не готовы платить сразу много?*

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

*Не готовы сразу расстаться со своей старой IT-системой?*

СУБД MENU с ней мирно уживется необходимое количество времени.

*Хотите сэкономить на оборудовании и программном обеспечении?*

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

*Бойтесь инспекций и изъятия компьютерной техники?*

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

*Еще не уверены?*

Читайте подробности.

### О системе управления базами данных (СУБД) MENU

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

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

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

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

\*\*\*

Система обеспечивает грандиозную экономию на приобретении, установке, настройке, обслуживании, штате и обучении персонала и на накладных расходах. БД, управляемые системой, весьма просты для пользователя, обучение операторов требует минимальных затрат времени и средств. Система имеет автоматически настраиваемый интерфейс, поэтому не требует установки и настройки рабочих мест. Обслуживание MENU и управляемых ею БД, обучение программистов и пользователей, консультации, исправление ошибок и другие работы по обслуживанию могут производиться в удаленном режиме. Ее внедрение и эксплуатация значительно снижают затраты на командировки, исключают затраты на настройку, рассылку и установку патчей, обмен информационными пакетами. Затраты на приобретение, установку, и обслуживание рабочих мест исключены, для обслуживания рабочих мест не требуются программисты: обслуживание производится только на сервере. Один программист-администратор может одновременно обслуживать несколько баз данных и несколько организаций. Подключение и настройки производятся с сервера путем предоставления доступа, права доступа пользователей могут быть разграничены от самых высоких уровней до самых низких.

\*\*\*

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

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

\*\*\*

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

устойчивость на рынке, управляемость и стабильность работы региональных отделений и их эффективное взаимодействие между собой и с головным офисом, большие возможности для дальнейшего развития и региональной экспансии.

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

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

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

**СТРАХОВОЙ ИАС  
ИНФОРМАЦИОННО  
АНАЛИТИЧЕСКИЙ  
ЦЕНТР**  
некоммерческое партнерство  
содействия страховому делу

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

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**

## ОПО. Второй круг

Государственно-правовое управление (ГПУ) президента, рассмотрев подготовленный ко второму чтению проект закона об обязательном страховании ответственности по опасным объектам, считает необходимым вновь согласовать документ с правительством.



**Владислав Резник**  
глава кредитного комитета Госдумы РФ

В письме ГПУ главе кредитного комитета Госдумы Владиславу Резнику говорится, что подго-

товленный комитетом ко второму чтению проект претерпел существенные изменения, но ни одна из его новых редакций правительством не рассматривалась. Между тем правительство должно решить вопросы об экономической эффективности предлагаемого проектом способа страховой защиты, о том, в какой мере финансовые возможности страховщиков смогут обеспечить гарантии страховых выплат, а также каким станет окончательное обременение бюджетов всех уровней.

## ОПО! Schnell

Губернатор Кемеровской области Аман Тулеев направил председателю Госдумы Борису Грызлову письмо с просьбой ускорить работу по принятию закона об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев опасных объектов.

Закон позволит «обеспечить эффективную защиту жизни, здоровья и имущественных интересов людей, пострадавших в результате аварий на этих объектах», говорится в обращении Амана Тулеева к спикеру Госдумы. Аман Тулеев полагает, что закон также будет способствовать повышению реального уровня ответственности владельцев опасных объектов, появлению заинтересованности в повышении уровня безопасности эксплуатируемого оборудования и исправности защитных систем предупреждения аварий.

Второе чтение проекта закона об обязательном страховании ответственности по опасным объектам, принятого Госдумой в первом чтении в декабре 2005 года, переносилось Советом Госдумы восемь раз. Документ, в частности, предусматривает обязанность страхования ответственности по

объектам, на которых ведутся горные работы, а также работы в подземных условиях.

19 марта в Кемеровской области на шахте «Ульяновская» произошла авария, в результате



**Аман Тулеев**  
губернатор Кемеровской области

которой погибли 108 шахтеров. Предварительное расследование причин катастрофы показало, что установленное там оборудование эксплуатировалось с грубейшими нарушениями, сообщил Ростехнадзор.

АСН

реклама

## 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**

случаи

**\$200 млн + \$1 млн ежемесячно**

Ущерб компании «Южжубассуголь» от аварии в шахте «Ульяновская» может достичь \$200 млн, а месяц простоя обойдется в \$1 млн.

Из-за отсутствия страхового покрытия, средства на восстановительные работы придется искать собственнику шахты. Единственный акционер ОАО «Объединенная угольная компания «Южжубассуголь» – ЗАО «Угольная компания «Южжубассуголь», по 50% которого контролируют «Евраз» и менеджеры «Южжубассугля» (сын погибшего в прошлом году гендиректора компании Владимира Лаврика Георгий, Александр Говор и Юрий Кушнеров).

«Информер»

26 апреля 2007 г., Семинар «Международная практика морского страхования», г. Москва

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА МОРСКОГО СТРАХОВАНИЯ**  
26 апреля 2007 года гостиница «Будапешт», Москва

**ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ:**

- Правила ареста судов в европейских странах
- Сравнительная характеристика международных правил страхования
- Изменения в международном страховом морском законодательстве за последний год

**УЧАСТНИКИ:**

Образовательный семинар предназначен для страховщиков, юристов, андеррайтеров, брокеров, скорвейеров, специалистов ассистанских и консалтинговых компаний, работающих на рынке морского страхования

**МЫ ОЧЕНЬ НАДЕЕМСЯ УВИДЕТЬ ВАС СРЕДИ УЧАСТНИКОВ НАШЕГО МЕРОПРИЯТИЯ!**

Контактная информация: **(812) 336-39-77**  
seminar@oslo.ru

Возможности выступить с докладом  
Ольга Рахманина  
Возможности спонсорства / партнерства  
Елена Мургина  
Возможности медиапартнерства  
Марина Исаева

**ГРУППА ОСЛО МАРИН**

[www.marine.oslo.ru](http://www.marine.oslo.ru)

реклама

Анна Егорова

## Портрет потребителя

**Компания** «Решение: консалтинг и исследования рынка» провела исследование «BrainSticker Rating FIB – рейтинг финансовых услуг», предметом которого стало сравнительное положение различных торговых марок страховых компаний в представлениях существующих и потенциальных потребителей их услуг.



### Здоровье или имущество?

Как показало исследование, 40% опрошенных жителей Санкт-Петербурга пользуется теми или иными услугами страхования (без учета ОМС). По популярности среди различных видов страхования лидирует ОСАГО – его упомянули 26% опрошенных. ДМС и автокаско оформили соответственно 13% и 9% опрошенных. (Безусловно, ОСАГО – обязательный вид страхования, но право выбора страховой компании сохраняется за потребителем (страхователем), поэтому оно не было исключено из опроса.) 5% респондентов застраховались от несчастного случая, а 3% застраховали свое имущество.

При сравнении этих данных с результатами аналогичного

опроса, проведенного в Москве, оказывается, что москвичи больше беспокоятся о сохранности имущества (то есть сравнительно более востребованными услугами являются автокаско и имущественное страхование), а петербуржцы – о здоровье

пользователей страховых услуг (показатель BrainSticker).

Однако среди всех опрошенных и в группе респондентов, не пользующихся услугами страховых компаний, популярность «Росгосстраха» ниже, но и отрыв от «РОСНО»

МОСКВИЧИ БОЛЬШЕ БЕСПОКОЯТСЯ О СОХРАННОСТИ ИМУЩЕСТВА, А ПЕТЕРБУРЖЦЫ – О ЗДОРОВЬЕ

(соответственно, обращаются к ДМС и страхованию от несчастных случаев).

Из зарегистрированных в Санкт-Петербурге 54 страховых компаний (по данным ФССН на 1 января 2007 года) и около 300 представительств и филиалов иногородних страховых компаний в ходе опроса петербуржцам удалось вспомнить названия 65 организаций. Около 2% опрошенных не смогли назвать ни одной страховой компании.

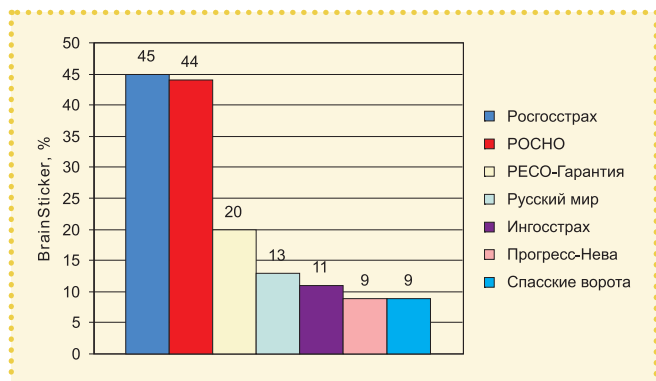
### Лидеры популярности

Лидерами по популярности среди целевой аудитории в Санкт-Петербурге являются сразу две торговые марки – «Росгосстрах» и «РОСНО». Их в числе первых трех спонтанно названных упомянули соответственно 44% и 45%

более существен. Ближайшим конкурентом «Росгосстраха» и «РОСНО» по популярности у целевой аудитории является марка «РЕСО-Гарантия» с показателем BrainSticker на уровне 20%.

Среди петербуржцев, уже прибегнувших к каким-либо услугам страховых компаний, большинство опрошенных (28%) обратились в компанию «Росгосстрах». Ближайшим конкурентом «Росгосстраха» по потребительским предпочтениям также является компания «РОСНО».

### Компании-лидеры по уровню известности среди потребителей страховых услуг



Показатель BrainSticker рассчитывается как доля респондентов, спонтанно назвавших страховую компанию в числе первых трех.

### Компании-лидеры по уровню использования потребителями услуг ОСАГО



### Об исследовании BrainSticker Rating FIB

BrainSticker Rating FIB (рейтинг финансовых услуг) – это инструмент, который позволяет изучать сравнительное положение различных торговых марок банков, страховых компаний и ПИФов в представлениях существующих и потенциальных потребителей их услуг.

Brain Sticker Rating FIB организовано как волновое исследование, в ходе которого каждые 3-6 месяцев лично опрашивается определенное для каждого региона количество респондентов – потенциальных и фактических потребителей услуг банков, страховых компаний и паевых инвестиционных фондов (ПИФов).

Первая волна исследования прошла в Москве и Санкт-Петербурге в декабре 2006 года. В ходе опросов в обоих городах было проинтервьюировано по 1000 человек.

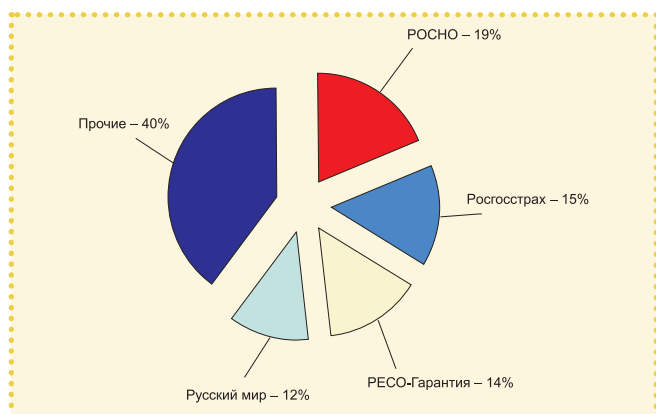
В разрезе отдельно анализируемых видов страховых услуг потребительские предпочтения распределились следующим образом. За услугой ОСАГО большинство респондентов обращалось в «Росгосстрах» (32% опрошенных страхователей по ОСАГО), за автокаско – в «РОСНО» и «Росгосстрах» (соответственно 24% и 19% опрошенных страхователей по автокаско). В сегменте ДМС почти на равных конкурируют «РОСНО», «Росгосстрах», «РЕСО-Гарантия» и «Русский мир». А в немассовых сегментах имущественного страхования и страхования от несчастных случаев лидерство «Росгосстраха» неоспоримо (47% и 35% опрошенных страхователей соответственно).

### Эффективность коммуникаций

На основании сопоставления уровня известности страховых компаний и использования их услуг была определена сравнительная эффективность маркетинговых коммуникаций страховых компаний. Наиболее эффективную маркетинговую политику проводили все те же «Росгосстрах», «РОСНО» и «РЕСО-Гарантия». При относительно высоком уровне известности этих организаций среди целевой аудитории уро-



## Компании-лидеры по уровню использования потребителями услуг ДМС



## Миллионы – в регионы

«За 5-7 лет в развитие проекта страховая группа «Региональный альянс» предполагает вложить более \$150 млн. За это время группа намерена занять 10% рынка», – заявил президент «Регионального альянса» Зенон Олбрис. Проект финансируется консорциумом инвесторов, который представляет Troika Capital Partners из группы «Тройка Диалог».

Сегодня в «Региональном альянсе» участвуют курская страховая компания «АСКО-Центр», петербургские «АСК-Петербург» и «АСК-Мед», томская «Коместра-Томь», кемеровская «Коместра», екатеринбургская «Белая башня» и страховая компания «Альтаир» из Сочи. «Страховой группе «Региональный альянс» принадлежат контрольные пакеты этих страховых компаний. В перспективе группа хотела бы участвовать в них на 100%», – сообщил журналистам Зенон Олбрис.

«Стратегию развития и стандарты управления компаниями группы предполагается разработать и представить на утверждение инвесторам проекта летом этого года. Пока после покупки страховщиков для них самих почти ничего не изменилось», – отметил господин Олбрис.

Компании продолжают работать под собственными названиями. В будущем предполагается провести ребрендинг – с тем, чтобы из

наименований страховщиков была ясна их принадлежность к «Региональному альянсу».

По словам Зенона Олбриса, число участников проекта в будущем планируется увеличить. «Наша концепция предполагает покупку еще 10-15 фирм, но списка этих компаний пока нет», – сказал он.

Зенон Олбрис стал президентом страховой группы «Региональный альянс» в начале текущего года. В течение двух лет до этого он возглавлял польскую страховую группу PZU. Ранее работал в Польском почтовом банке, латвийском холдинге Ave Lat Grupa, петербургской компании Kraft Foods International, Bank One Corporation (Огайо), аудиторской компании Arthur Andersen and Co. (Нью-Йорк).

## «Зеленая карта» Нестерову

«ЭРГО Русь» открыла пункт продаж в городе Нестерове Калининградской области

Новый пункт продаж будет оказывать услуги страхования жизни и здоровья, выезжающих за рубеж, ОСАГО, каско, страхования имущества, грузов, а также продавать полисы «Зеленая карта», как сообщает страховщик.

## Расширяй и властвуй

Новое Территориальное управление по страхованию ГСК «Югория» образовано в Санкт-Петербурге. Структура

пользования их услугами также высок.

По результатам исследования, наибольшие возможности для роста продаж за счет внесения изменений в характеристики продуктов, уровень дистрибуции услуг, содержательного наполнения рекламной кампании и т. п. имеют «Ингосстрах», «РОСНО» и «Спаские ворота». Среди респондентов, вспомнивших эти организации, число их клиентов было наименее значительным по сравнению с числом клиентов других страхователей.

## Пока не надо

Среди петербуржцев, пока не пользующихся страховыми услугами, наибольшую известность имеют «Росгосстрах», «Ренессанс Страхование», «Альфа-Страхование», «РОСНО» и «Спаские ворота». В случае если часть этой группы потенциальных потребителей впоследствии станут пользователями, эти компании, скорее всего, увеличат свою клиентскую базу, если же потенциальные клиенты так и не станут пользоваться страховыми услугами, то мож-

создана в целях повышения эффективности управления филиалами.

В подчинение Санкт-Петербургскому Территориальному управлению по страхованию переданы филиалы ГСК «Югория», находящиеся в Северо-Западном регионе – Санкт-Петербургский, Архангельский, Новгородский, Мурманский, Петрозаводский, Псковский, Вологодский и Ленинградский областной.

Директором Территориального управления по страхованию назначен Валерий Михалев. До этого он долгое время работал директором петербургского филиала ОАО «АльфаСтрахование».

В настоящее время в ГСК «Югория» действует пять территориальных управлений: в Ханты-Мансийске, Екатеринбурге, Москве, Санкт-Петербурге и Ростове-на-Дону. Территориальные управления частично взяли на себя согласование по договорам страхования, а также вопросы кадровой политики, формирования финансовой отчетности и контроля деятельности 51 филиала компании.

## А в регионах дело не идет

По данным интернет-библиотеки Public.ru, в 2006 году слово «страхование» встречалось в прессе на 12% чаще, чем в 2005-м. Слово «страховая компания» было обнаружено на 4% реже, чем в

2005-м. В регионах появление этих слов в прессе уменьшилось примерно на 20%, а в Самаре, Екатеринбурге, Красноярске, Ставрополе снизилось в 2-3 раза. И это не смотря на то что многие страховые компании в прошлом году провозгласили развитие региональной сети приоритетом своей стратегии.

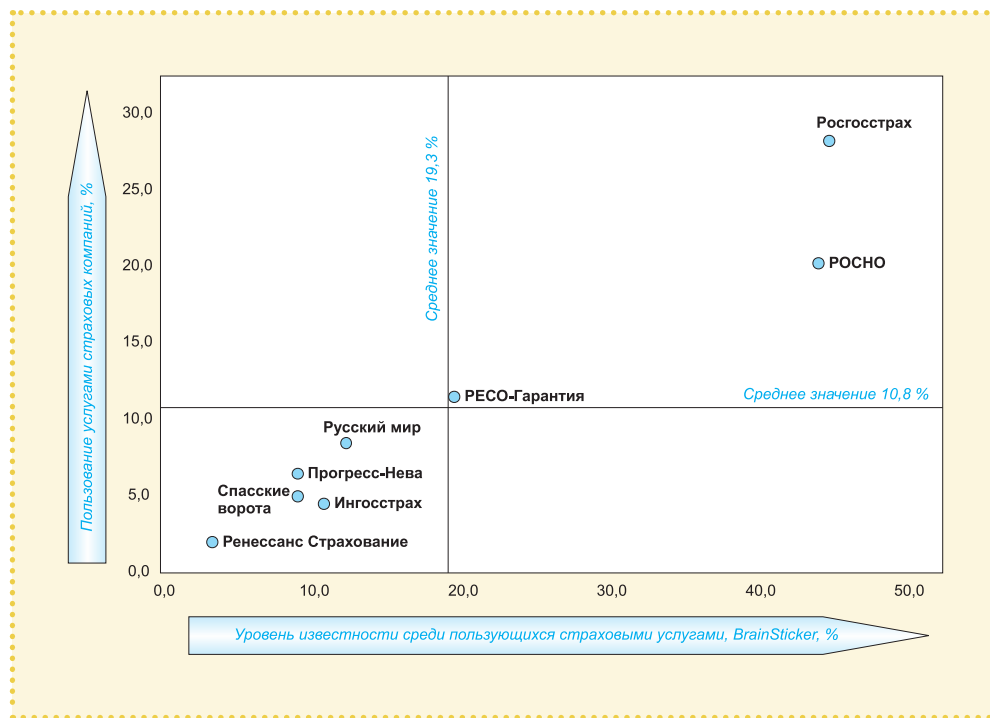
Не особенно изменилась и структура информации о различных видах страховой деятельности российских компаний. Наиболее характерным стало увеличение интереса прессы к перестрахованию. В результате этого удельный вес соответствующей категории в структуре информации по видам страхования увеличился с 6% до 10%. Доля же информации о страховании имущества уменьшилась с 43% до 40%. Удельный вес остальных категорий остался практически неизменным и составил: «страхование жизни» – 8%, «личное страхование» – 16% и «страхование ответственности» – 26%. Относительная стабильность структуры информации о направлениях страховой деятельности не означала неизменности интереса прессы к отдельным видам страхования. В прошлом году число публикаций по указанному виду уменьшилось на 16%. Зато число статей, посвященных каско, увеличилось на 28%. На 13% меньше писали о страховании квартир, но на 16% больше – о страховании дач и загородных коттеджей.



но говорить об относительно малоэффективном применении рекламного бюджета указанными компаниями.

Будет ли изменяться число петербуржцев, пользующихся страховыми услугами, и как это скажется на рейтинге страховщиков – покажут следующие волны исследования BrainSticker Rating FIB.

**Сравнительная эффективность маркетинговых коммуникаций компаний-лидеров по показателю пользования услугами (% от общего числа клиентов страховых компаний)**



СЕРИЯ ЕЖЕГОДНЫХ АНАЛИТИЧЕСКИХ ИЗДАНИЙ



- экспертиза СТРАХОВОГО РЫНКА
- экспертиза БАНКОВСКОГО РЫНКА
- экспертиза РЫНКА ЛИЗИНГА



**ВСЬ РЫНОК ЗА ГОД!**

КОНТАКТЫ

225 3444 ..... www.raexpert.ru



Генеральный партнер энциклопедии "Экспертиза страхового рынка"



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

На правах рекламы

## Полет координатора

**Российская** ассоциация авиационных и космических страховщиков (РААКС) провела очередное собрание своих членов. В отчетном докладе президент РААКС Владимир Абрамов представил обзор деятельности профессионального объединения страховщиков в 2006 году, отметил дальнейшее развитие взаимовыгодного сотрудничества по решению корпоративных задач и обеспечение совместными усилиями возрастания роли ассоциации на страховом рынке.

Члены РААКС согласились с предложенными президентом приоритетными направлениями деятельности на ближайшую и среднесрочную перспективу.

### Кодексу – быть

Прежде всего, предполагается совершенствовать взаимодействие с государственными органами страхового надзора, российскими авиационными властями для обеспечения законодательной

защиты интересов отраслевого страхового сообщества в соответствии с международными нормами. Ассоциация приняла самое активное участие в подготовке предложений по внесению изменений в Воздушный кодекс РФ. Проект соответствующего федерального закона разрабатывался Министерством транспорта РФ в соответствии с поручением Правительства Российской Федерации. Одной из главных

задач, определяемых этим поручением, стало повышение лимитов ответственности перед пассажирами при внутренних авиаперевозках до уровня, эквивалентного \$75 тыс. по пассажиру. Представители РААКС участвовали в заседаниях Межведомственной рабочей группы по нормативно-правовому регулированию страховой деятельности. Обсуждаемые на них предложения и замечания РААКС в основном

признаны целесообразными при подготовке окончательной редакции законопроекта.

Подписано новое соглашение о сотрудничестве Федеральной службы по надзору в сфере транспорта и Российской ассоциации авиационных и космических страховщиков, а также планы мероприятий по предупреждению страховых случаев в авиапредприятиях гражданской авиации на 2006-2008 годы.







## Да, судьи мы

Завершился процесс создания третейского суда (ТС) при РААКС, утверждены право-устанавливающие документы: положение о ТС, регламент ТС, положение о третейском сборе, издержках, связанных с разрешением третейского спора. Назначены председатель и ответственный секретарь суда, составлен открытый список третейских судей. ТС при РААКС зарегистрирован в уведомительном порядке в Московском арбитражном суде. Проводятся консультации с Ассоциацией эксплуатантов воздушного транспорта о совместном обеспечении функционирования внутриотраслевого трибунала, где спорные вопросы между страховщиками и/или страхователями могли бы быть урегулированы на профессиональной основе, когда каждый член РААКС и его клиент имели бы возможность отстаивать свои интересы через назначенных ими самими арбитров, которым они доверяют.

## На страже безопасности

В связи с подготовкой проекта Федерального закона «О транспортной безопасности» направлены письменные обращения к руководству Минтранса РФ и ФСНСТ о целесообразности законодательно восстановить существовавший до 2002 года порядок финансирования мероприятий по обеспечению транспортной безопасности из

резервов предупредительных мероприятий, формирующихся за счет отчислений от страховых премий до налогообложения, что существенно скажется на повышении безопасности авиационного транспорта. РААКС совместно с Минтрансом намерены выйти с предложением о внесении соответствующих изменений и в Налоговый кодекс РФ.

Продолжалась работа по проекту формирования единой российской авиационной страховой (перестраховочной) емкости. В рамках реализации конкретных предложений страховых компаний по созданию авиационного пула деятельность РААКС строится на двух взаимосвязанных направлениях: доработка содержания и урегулирование заинтересованными сторонами проекта соглашения о создании страхового пула и отработка принципов взаимодействия между компаниями, включая практические вопросы управления пулом, согласование подходов к определению степени риска, особенности урегулирования убытков.

## Обрастая инфраструктурой

Принято решение о создании рабочей группы по разработке «Положения об аккредитации при РААКС предприятий и организаций инфраструктуры страхового рынка» и формированию из членов РААКС комиссии по аккредитации, а также регламента ее деятельности.

Новой редакцией Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» в число субъектов страховых отношений включены, помимо страхователей и страховщиков, страховые брокеры, страховые агенты и страховые актуарии. Это свидетельствует о том, что российский страховой рынок начал обрастать необходимой ему инфраструктурой предприятий и предпринимателей, оказывающих услуги в области поиска клиентов и профессиональной оценки рисков. Объективный процесс появления разделения труда и специализации в конечном итоге повышает эффективность страховой деятельности.

Создание системы аккредитации при РААКС сюрвейеров, брокеров и других организаций, оказывающих услуги страховщикам, – новая ступень в развитии ассоциации, подтверждающая рост ее профессионализма и укрепление авторитета на страховом рынке.



## Космическое назначение

На заседании Комитета по развитию авиационно-космического комплекса ТПП РФ вице-президент Русского страхового центра Альфред Шестаков был избран заместителем председателя этого комитета – руководителем подкомитета по космонавтике.

Альфред Евгеньевич Шестаков родился 17 января 1935 года в Салехарде. Окончил Московский станкостроительный институт. Работал на заводе «Радиоприбор», в центральном аппарате Министерства общего машиностроения СССР, первым вице-президентом корпорации «Российское общее машиностроение» и заместителем гендиректора АО «Рособщесамаш». В РСЦ Альфред Шестаков работает с 2001 года.



## Справились

Страховые компании России в 2006 году полностью обеспечили потребности гражданской авиации в страховании воздушных судов от гибели и повреждений, страховании гражданской ответственности авиаперевозчиков, страховании жизни и здоровья пассажиров и членов экипажей, а также связанных с авиационными рисками ответственности аэропортов, служб управления воздушным движением (УВД) и производителей авиатехники.

Также страховщики успешно справились с обеспечением страховой защиты лизинговых программ, с обеспечением страхования ответственности авиаперевозчиков при полетах в страны ЕС с увеличенными лимитами.

В 2006 году произошло изменение структуры страховых премий. Доля премий по

страхованию каско воздушных судов уменьшилась с 42,6% до 38,7%. Одновременно вырос удельный вес премий по страхованию ответственности авиаперевозчиков – с 40,3% до 44%. Почти не изменилась доля премий по страхованию ответственности авиационных предприятий, аэропортов и УВД, и несколько увеличилась доля премий по страхованию авиапассажиров и экипажей воздушных судов – с 5,2% до 6,0%.

## «Днепр» в Казахстане

Власти Кызылординской области Казахстана подсчитали ущерб, который был причинен региону от падения российской ракеты-носителя «Днепр». Сумма составила 41 млрд тенге (около \$330 млн), что почти втрое превышает ежегодные платежи России

за аренду космодрома Байконур.

«Нанесение серьезного ущерба животному миру, экологии и здоровью населения района казахстанские власти оценили в общую сумму около 41 млрд тенге», – заявил глава администрации Кызылординской области Икрам Адырбеков. При этом он уточнил, что это максимально возможная сумма ущерба, которая может быть затребована в качестве компенсации. «Не думаю, что мы сможем добиться именно такой компенсации от российской стороны», – сказал при этом чиновник.

Ранее в Роскосмосе заявляли, что в случае признания ущерба в связи с падением «Днепра» Россия компенсирует Казахстану причиненный вред. Предварительный ущерб был оценен Казахстаном в \$1,6 млн. Старт «Днепра» был застрахован

более чем на \$50 млн на случай гибели и повреждения ракеты и ее пусковой установки. Причем страховка может быть выплачена лишь «при причинении вреда жизни, здоровью или имуществу пострадавших лиц».

Напомним, что российская ракета-носитель «Днепр» с 18 микроспутниками на борту, запущенная с космодрома Байконур в ночь на 27 июля 2006 года, на второй минуте полета потерпела аварию и упала на территории Кызылординской области.



Boat Show Petersburg  
**Бот шоу**  
16-19 июня 2007

**ЯХТЫ**  
**КАТЕРА**  
**ЛОДКИ**  
**МОТОРЫ**  
**РЫБАЛКА**  
**СТРАХОВАНИЕ**  
**ДАЙВИНГ**  
**ТУРИЗМ**



**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](http://www.boatshowpiter.ru)

## Воинская ипотека

Правительство России снизило вдвое – с 1% до 0,5% от страховой суммы – размер годового тарифа на страхование ответственности управляющих компаний и спецдепозитария, которые работают со средствами накоплений для жилищного обеспечения военнослужащих.

Это решение закреплено постановлением Правительства №191 от 29 марта 2007 года. Прежний тариф на этот вид страхования был установлен постановлением №554 от 7 сентября 2005 года.

Страхование ответственности управляющих компаний и спецдепозитария перед Министерством обороны (уполномоченным федеральным органом в системе воинской ипотеки) введено принятым в 2004 году Законом «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих». Согласно закону, ответственность спецдепозитария и компаний, управляющих более чем 600 млн руб. накоплений, должна быть застрахована не менее чем на 30 млн руб. Страховая сумма для компаний, управляющих меньшим объемом накоплений, не может быть менее 5% от этого объема.

Как следует из материалов Минобороны, к 1 января 2007 года объем накоплений для обеспечения военных жильем превысил 1,25 млрд руб., из которых 1,18 млрд руб. были переданы в доверительное управление в 2006 году. Этими деньгами управляют ЗАО «Лидер», ЗАО «Управляющая компания «УралСиб», ООО «Атон-менеджмент», ОАО «КИТ Финанс», ЗАО «УК «Интерфин Капитал», ЗАО «УК «Регион ЭСМ», ЗАО «УК «Тройка Диалог», ООО «УК «КапиталЪ», ООО «УК Росбанка» и ООО «УК «Регионгазфинанс».

## Безответственность застройщиков

Кредитный комитет Госдумы рекомендовал вернуть автору поправки, обязывающие застройщиков страховать ответственность на случай неисполнения

обязательств перед участниками долевого строительства. Причина – отсутствие заключения правительства на законопроект, требующий дополнительных бюджетных расходов.

На необходимость получения заключения правительства указало Правовое управление Госдумы. По его мнению, предусмотренное законопроектом гарантирование обязательств застройщиков, которое должны обеспечить региональные



органы власти, возможно только за счет субвенций из федерального бюджета – в противном случае поправки будут противоречить принципу самостоятельности бюджетов всех уровней, закрепленному Бюджетным кодексом.

Указанные поправки в марте внес в Госдуму член Совета Федерации Рустем Шиянов. Он предложил изменить схему взаимоотношений в рамках долевого строительства, включив в нее банки и страховщиков, которые должны страховать «деятельность застройщиков, банков при строительстве» жилой и иной недвижимости. Согласно поправкам, застройщиков, банки и страховщиков по конкурсу должен выбрать уполномоченный орган власти субъекта РФ, который также должен гарантировать исполнение их обязательств перед дольщиками.

## Памятник на память

В охранные обязательства собственников приватизируемых памятников планируется вклю-



чить условие их страхования. «Если в течение определенного срока новый собственник не застраховал объект, то договор приватизации должен расторгаться», – заявил член рабочей группы Минкультуры Игорь Кудимов.

По его словам, рабочая группа Минкультуры по приватизации памятников истории и культуры намерена подготовить типовый договор страхования таких

объектов, а также порядок отбора страховых и оценочных компаний для этих целей.

По мнению членов рабочей группы, объектом страхования здесь может стать имущественный интерес, связанный с риском утраты предмета охраны. Понятие «предмет охраны» включает в себя всю культурно-историческую значимость конкретного памятника. Это понятие должно учитываться при оценке объектов культурного наследия и влиять на размер страховой суммы.

Согласно закону об объектах культурного наследия народов РФ, отчуждение памятников возможно только с 1 января 2008 года. До середины нынешнего года должен быть сформирован полный перечень объектов, приватизация которых разрешена.

АСН

## ДЮИМ

СТУДИЯ

ДЮИМ

МЫ СОЗДАЕМ ВНУТРИ

— Авторский дизайн интерьеров жилых и общественных помещений —

— Подбор отделочных материалов, мебели, аксессуаров, оборудования, светильников, текстиля и д. р. —

— Авторский надзор —

— Все этапы от профессионального проектирования до воплощения —

— Первый выезд – консультация бесплатно! —

(812) 945-3220, (921) 400-3152  
e-mail: inch.design@mail.ru

реклама

Сергей Максимов

## Тариф ниже – страховка дороже

**Тарифы** по ипотечному страхованию за последний год снизились на 10-20%. Но в то же время цена квадратного метра жилья выросла почти вдвое. Получается, если раньше заемщик мог застраховать 1-комнатную квартиру стоимостью \$60 тыс., скажем, за 1% от страховой суммы в год (\$600), то теперь «защита» подорожавшей до \$120 тыс. квартиры даже по сниженному тарифу 0,8% обойдется ему в \$960.

Закон об ипотеке предусматривает обязательное страхование только самого объекта залога (конструктивных элементов квартиры) от риска повреждения или утраты. Но поскольку на заре ипотечного кредитования риски банков были достаточно высоки, кредиторы стремились обезопасить себя по максимуму. Так возникло понятие «комплексное ипотечное страхование», включающее страхование не только объекта залога, но еще и жизни, трудоспособности заемщика, а также права собственности на недвижимость – титула.

### Больше или меньше

В среднем договор «три в одном» нынче обходится в 0,8-1% от страховой суммы (точнее, от величины задолженности по договору ипотечного кредитования) в год. Но это при условии, что заемщик находится в расцвете сил, а приобретаемый объект имеет более или менее понятную историю. В противном случае цена полиса может заметно увеличиться.

Некоторые кредитные организации сокращают требования. Так, при получении кредита в одном из банков – партнеров Санкт-Петербургского ипотечного агентства (региональный оператор Агентства по ипотечному жилищному кредитованию) – не требуется страховать титул. За счет этого страховой тариф снижается на 0,2-0,4%.

Вынести титульное страхование за рамки ипотечного пред-

почитают и некоторые банки, реализующие собственные программы. При этом чтобы снизить риск, они самостоятельно проверяют «чистоту» покупаемой в кредит квартиры. Так поступают, в частности, Абсолют Банк, КБ «Юниаструм банк» и др.

Не приходится страховать титул тем заемщикам, которые приобретают квартиру на первичном рынке. Зато их могут «настоятельно попросить» застраховать финансовые риски участника долевого строительства. По этому договору страховым случаем признается банкротство застройщика или генерального инвестора, неисполнение участниками проекта своих обязательств (двойные продажи, несоблюдение сроков строительства). Кроме того, полис защищает от мошенничества: подделки ценных бумаг, бухгалтерских документов и т. д.

Обойдется страховка финансовых рисков примерно в 1-3% от стоимости квартиры. Правда, подобное «бремя» ложится на плечи заемщика не на весь срок погашения кредита, а лишь до тех пор, пока не будет оформлено право собственности на недвижимость.

Особняком на рынке ипотеки стоит Сбербанк России. Он предписывает заемщику страховать только сам объект залога (в полном соответствии с законом об ипотеке). В результате полис обходится всего в 0,15-0,35% от страховой суммы в год. Правда, подобный либерализм с лихвой компен-

практика показывает, что для заемщика средних лет, не имеющего серьезных заболеваний, стоимость страховки не превышает 0,7% от размера кредита



сируется достаточно жестким андеррайтингом заемщика.

## В ассортименте

Раньше претендент на ипотечный кредит, как правило, не мог сам выбирать страховую компанию. Каждый кредитор предписывал обращаться к одному страховщику (максимум к двум), аккредитованному данным банком. Не имея перед глазами «ценового диапазона»,



**Жанна Шайхетдинова**

заместитель директора по продажам ОАО «Государственная страховая компания «Югория»:

– За последний год из-за подорожания квартир суммы ипотечных кредитов выросли. Соответственно, увеличились и расходы заемщиков на ипотечное страхование. Страховщики стараются находить разумные способы снижения затрат на страхование. Наша компания, например, стала применять дифференцированный подход к расчету страхового тарифа. Так, по страхованию жизни и здоровья сначала заемщику средней возрастной категории назначается более низкий страховой тариф (пока невыплаченный остаток кредита еще велик), а потом, по мере увеличения возраста клиента, тарифная планка постепенно поднимается. Но страховые взносы не увеличиваются, поскольку значительная часть кредита уже погашена.

заемщик вынужден был соглашаться на любые предложенные ему условия.

Сегодня ситуация изменилась. Скажем, банк «КИТ-Финанс»

предлагает своим клиентам воспользоваться услугами одного из 14 страховщиков. В их числе компании «Ингосстрах», «Прогресс-Гарант», Военно-страховая компания (ВСК), «Югория», «АльфаСтрахование», «Русский мир», «Капиталь Страхование», «СОГАЗ», «ПАРИ», «Ренессанс Страхование», «НАСТА», страховая группа «УралСиб», «РОСНО» и «Стандарт-Резерв». Цены у данных компаний сильно разнятся. Так, например, минимальная тарифная планка по страхованию жизни и трудоспособности (в рамках комплексного ипотечного страхования) у компании «Капиталь Страхование» составляет 0,22% от страховой суммы. А компания «АльфаСтрахование» установила минимальное значение в размере 0,45%. Здесь есть над чем поломать голову.

В целом же комплексный тариф у названных компаний варьируется в пределах 0,46-5,5%. Максимальных показателей цена полиса достигает при условии, что заемщику исполнилось более 50 лет, здоровье его оставляет желать лучшего, а история квартиры запутанна. Установление столь высокой тарифной планки – это фактически отказ в выдаче кредита. Поэтому чаще всего «ипотечные полисы» реализуются по среднерыночным ценам.

## Ценовая ситуация в деталях

Меньшей степенью свободы наделены заемщики банков, работающих по стандартам Санкт-Петербургского ипотечного агентства. В настоящий момент в данный перечень входит 24 банка: Балтийский банк, Балтинвестбанк, «Санкт-Петербург», «Советский», «Александровский», «Викинг», «Возрождение» (Санкт-Петербургский филиал), Санкт-Петербургский банк реконструкции и развития, Энергомашбанк и т. д. Клиенты этих организаций могут обратиться в страховые компании «Спасские ворота», «Росгосстрах-Северо-Запад»,

ВСК, «ГСК «Югория», «СОГАЗ», «АльфаСтрахование», страховая группа «УралСиб», «Русский мир», Московская страховая компания и «РОСНО». Ипотечное страхование по «городскому стандарту» (без титула) стоит 0,2-3,5% от страховой суммы, в зависимости от возраста и пола заемщика. К примеру, в петербургском филиале страховой группы «УралСиб» женщина в возрасте до 35 лет может приобрести полис комплексного ипотечного страхования примерно за 0,21%. Максимальная планка установлена для мужчин, которым за 60. Но это, опять же, крайности. Практика показывает, что для заемщика средних лет, не имеющего серьезных заболеваний, стоимость страховки не превышает 0,7%.

Страховка объекта загородной недвижимости, купленного на кредитные средства одного из банков – партнеров Ленинградского областного жилищного агентства ипотечного кредитования, обходится во столько же. Однако некоторые страховщики делают небольшую наценку за выезд своего представителя в Ленобласть.

Некоторые банки по-прежнему предпочитают иметь не более трех-четырёх страховых партнеров. Так, ВТБ 24 сотрудничает с компаниями «ВТБ-РОСНО» (создана в прошлом году на базе принадлежавшей Внешторгбанку СК «Страховой капитал»), «Ингосстрах», «Росгосстрах-Северо-Запад» и ВСК. Среди партнеров Райффайзенбанка – компании «Ингосстрах», группа «Ренессанс Страхование», «Прогресс-Гарант» и «Альфа-Страхование».

Отдельные банки предпочитают работать с родственными страховыми структурами. Подобной тактики придерживается финансовая корпорация «УралСиб». Кредитор работает только со своей собственной одноименной страховой компанией (страхование объекта залога – 0,16-0,4% от страховой суммы, жизни и трудоспособности – от 0,64%, титул не страхуется).



В Петербурге система ипотечного кредитования развивается в соответствии с целевой программой «Развитие долгосрочного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге на 2002-2012 годы», в рамках которой городским правительством создано в форме открытого акционерного общества со 100%-ным участием города Санкт-Петербургское ипотечное агентство, реализующее Городскую программу ипотечного кредитования.

Городская ипотечная программа как составная часть единой федеральной системы ипотечного кредитования реализуется Санкт-Петербургским ипотечным агентством через банки-партнеры, работающие на территории Санкт-Петербурга.

Несмотря на то что цены на жилье в минувшем году заметно выросли, а с ними – и размер страховых сумм по ипотечному страхованию, спрос на такие полисы не идет на убыль. Прошлогодний ажиотаж на рынке недвижимости приучил людей к тому, что цена выбранной квартиры может неожиданно подняться на пару тысяч долларов. Поэтому увеличившиеся затраты на страхование были восприняты покупателями достаточно спокойно. В перспективе бурного роста цен на жилье не ожидается. Зато объемы выдачи ипотечных кредитов планомерно увеличиваются. Получается, что условия для дальнейшего развития комплексного ипотечного страхования весьма благоприятны.



Александр Ногов

## Страсти по туристу

**Новости** с мировых курортов в начале 2007 года напоминают хронику из зоны боевых действий. В Египте тонут российские любители подводного плавания, в Италии переворачивается автобус с туристами из России. В общей сложности с начала 2007 года с российскими туристами за пределами родины произошло 12 несчастных случаев, в которых погибло 14 человек и почти втрое больше раненых. Это не считая смертоубийств, самым ярким из которых пока остается ночная расправа над двумя российскими девушками на пляже в Таиланде.



В чем причина всплеска трагических случаев с участием россиян, эксперты пока толком не разобрались: то ли стечение обстоятельств, но скорее всего – рост потока россиян, выезжающих за рубеж. «Выросло количество россиян, выезжающих за рубеж. Соответственно, растет количество обращений за медицинской помощью. Также россияне стали смелее обращаться за помощью к врачу, а не принимать медицинские препараты, привезенные с собой», – объясняет менеджер по страхованию выезжающих за

рубеж петербургского филиала ОСАО «РЕСО-Гарантия» Наталья Егорова.

в росте несчастных случаев не приходится. В прошлом году россияне проявили большой интерес к относительно недорогим египетским курортам. Именно на родине фараонов граждане России чаще всего прощаются с жизнью и калечатся. В прошлом году там отдохнуло на 30% больше россиян, чем в позапрошлом году – почти 1 млн человек. В 1,5 раза больше россиян посетило Турцию, хотя по сравнению с 2005 годом поток в эту страну сократился. Почти 1,3 млн россиян побыва-

100 тыс. человек. И это, похоже, не предел: с 23 марта 2007 года россияне смогут въезжать в азиатское королевство без визы, что наверняка приведет к увеличению турпотока из России.

«Таиланд тоже можно причислить к «опасным» странам, чаще всего там случаются отравления экзотической пищей. Тем не менее количество страховых случаев в этой стране меньше, в силу значительно меньшего потока отдыхающих», – отмечает начальник отдела страхования туристов петербургского фили-

экзотических животных, переломы, пищевые отравления, простуда от длительного пребывания в море, – рассказывает управляющий департаментом маркетинга СЗАО «Медэкспресс» Дмитрий Загородний. – Бывают и курьезные случаи. Например, во время ужина в отеле застрахованный прошел сквозь стеклянные двери. Дело обошлось ушибами и многочисленными порезами».

По данным страховой компании «Класс», 33% от общего количества страховых случаев с россиянами за границей – это болезни органов дыхания, 25% – различные травмы, 11% – болезни уха, 12% – кожные заболевания, 10% – болезни органов пищеварения.

в 2006 году из страны выехало 7,8 млн путешественников, что на 14,7% больше, чем в 2005-м

Олег Петров.

### Дешевый, слаборазвитый...

По данным Федеральной пограничной службы России, в 2006 году из страны выехало 7,8 млн путешественников, что на 14,7% больше, чем в 2005 году. А если посмотреть, куда люди едут отдыхать, то сомневаться

во всем мире. Но в Поднебесную все же чаще ездят челноки по турпутевкам на 1-3 дня. Стремительно росла популярность Королевства Таиланд в прошлом году. Если по итогам 2005 года поток туристов из России в эту страну сократился на 12% после страшного стихийного бедствия, то в 2006 году количество соотечественников, посетивших Сиам, выросло на 102,5% и превысило отметку в

«Ренессанс Страхование»

«Ренессанс Страхование» Олег Петров. В общем, россияне предпочитают дешевый отдых в слаборазвитых азиатских странах с чуждым отечественному человеку климатом, культурой, пищей. В этом, собственно, и причина многих неприятностей, с которыми сталкиваются люди на отдыхе. «С туристами могут происходить самые разнообразные случаи: укусы медуз и

### На помощь надейся...

В большинстве стран в случае возникновения проблем со здоровьем турист может смело рассчитывать на медицинскую помощь – умереть не дадут. Но как только турист поправится, ему предложат заплатить за лечение. В некоторых случаях от лишних трат может уберечь страховка, купленная пример-



но за 5 евро при поездке за границу на 10 дней. «Обычно граждане покупают полис в туристической компании, и кроме цены их ничего не интересует, главное – не тратить на страховку много денег», – отмечает директор петербургского филиала страховой компании «Арбат» Николай Кожин.

отказаться в выплате полностью или частично, поскольку нет необходимых документов, подтверждающих факт лечения. Да и самой компании такой подход не очень интересен, ведь доктору только дай пациента, и он найдет от чего его лечить. Чаще всего медработники Турции и Египта завывают счета

«В конце января этого года наш застрахованный в составе туристической группы следовал на пароме из Финляндии в Швецию. Его путешествие было прервано практически на середине пути, – вспоминает директор департамента страхования путешественников страховой компании «Класс»

услуги клиники и 10 тыс. евро – стоимость эвакуации».

## Не ври, а выпил – не проси

По словам Замаруевой, если турист, имеющий страховку, приобретенную для открытия мультивизы Schengen, не предусматривающую отдыха с повышенным риском, отказывается от дополнительного страхования или попросту не передает значения страхованию, то он может столкнуться с ситуацией, когда страховщик откажет в помощи и оплате.

«Естественно, полис, например, для горнолыжника будет стоить дороже, чем обычный, поскольку при расчете тарифа будут применены повышающие коэффициенты в зависимости от того, каким видом спорта будет заниматься путешественник. Для любителей зимних видов спорта разработана специальная программа, которая предусматривает ряд дополнительных услуг для клиентов, например, доставку пострадавшего вертолетом с горнолыжного курорта в больницу. Стоимость такого полиса составляет \$1,35 в сутки, тогда как обычный полис стоит \$0,28-0,7 в сутки», – говорит директор центра страхования

нередко туристы даже не интересуются, как им действовать при наступлении страхового случая, не знают телефона ассистанской компании, которая должна организовать их лечение и рассчитаться с докторами после выздоровления пациента

Нередко туристы даже не интересуются, как им действовать при наступлении страхового случая, не знают телефона ассистанской компании, которая должна организовать их лечение и рассчитаться с докторами после выздоровления пациента. А если он полностью не поправится, то организовать его доставку на родину.

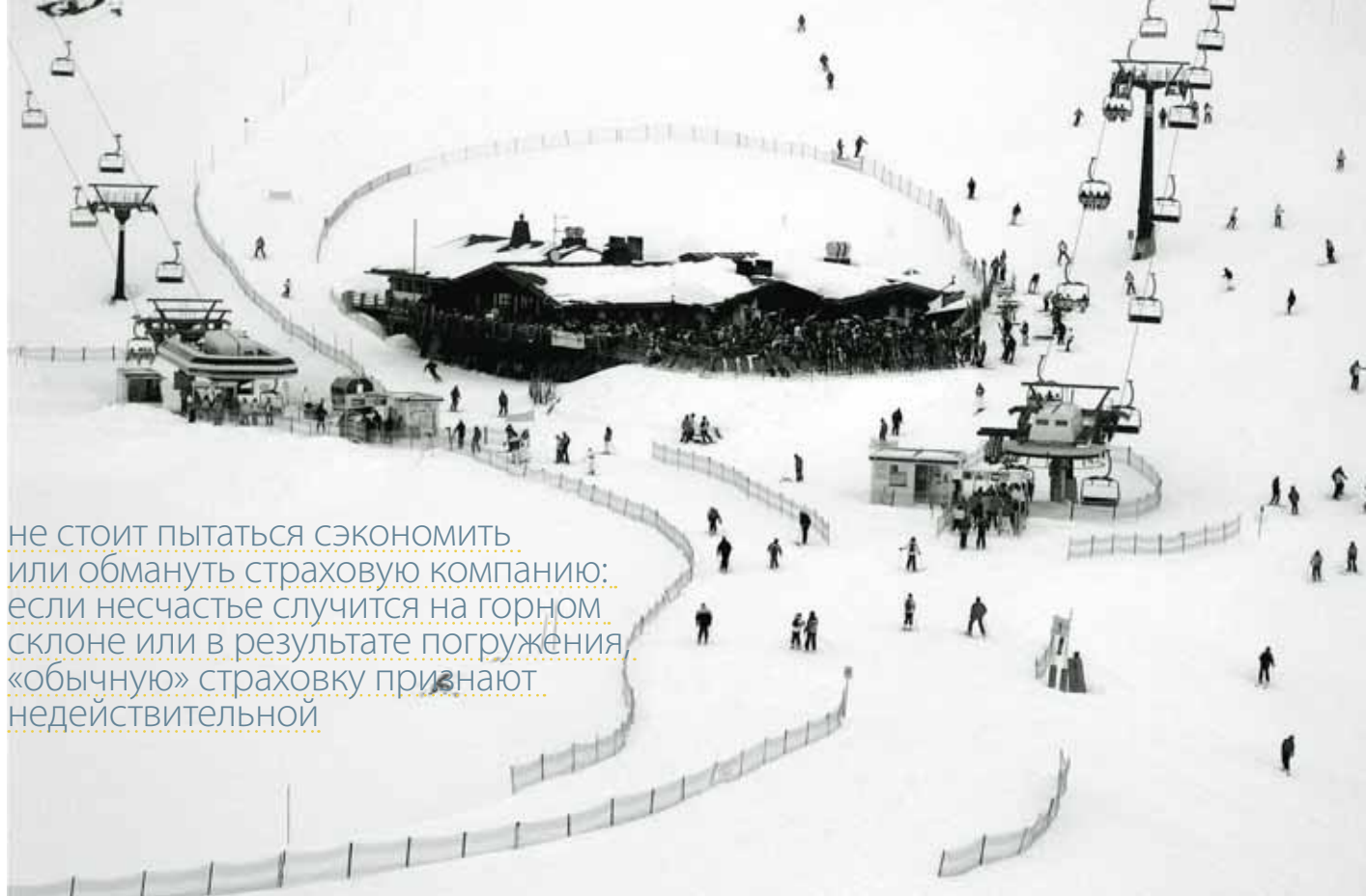
В редких случаях страховщики предлагают страхователю самостоятельно оплатить лечение за границей, обещая затем компенсировать расходы. Но, как говорится, «свежо предание, но верится с трудом». Скорее всего, компания найдет возможность

за лечение, недаром же они в большинстве своем учились в советских и российских медицинских институтах.

Впрочем, лечение не всегда самая высокая статья расходов. Как правило, страховая компания старается полностью не лечить человека за границей, так как это дорого, а снять угрозу жизни и отправить домой – пусть уже долечивается в кругу родственников по полису обязательного медицинского страхования. Перевозить человека в тяжелом состоянии, в компании докторов, из страны в страну, вот это да – удовольствие не дешевое.

Ольга Замаруева. – С сердечным приступом мужчину сняли с парома и госпитализировали с помощью вертолета в центральную больницу Аландских островов (Финляндия). В результате обследования пациенту поставили диагноз «острый инфаркт миокарда». Застрахованный находился в реанимации, однако через три дня его состояние позволило провести эвакуацию на реанимационном самолете. Пациента перевезли в Петербург санавиацией и доставили машиной скорой помощи из аэропорта в больницу. Расходы в данном случае составили 8 тыс. евро за





не стоит пытаться сэкономить или обмануть страховую компанию: если несчастье случится на горном склоне или в результате погружения «обычную» страховку признают недействительной

граждан, выезжающих за рубеж, страховой компании «Русский мир» Гаяне Календжян. Она предупреждает, что не стоит пытаться сэкономить или обмануть страховую компанию: если несчастье случится на горном склоне или в результате погружения, «обычную» страховку признают в данном случае недействительной.

Кстати, склонность россиян к выпивке зачастую освобождает страховщиков от ответственности. Ведь в нетрезвом виде, хоть по специальной страховке, хоть по обычной, чтобы путешественник ни делал, лечиться ему придется за свой счет. «Не следует напиваться и лезть с аквалангом или без него в море. Не стоит обременять родственников расходами по доставке тела на родину», – пишут страховщики в памятках туристам. Но не помогает, отчасти, наверно, именно поэтому убыточность страхования туристов держится на низком уровне – выплаты составляют примерно 30% от общего объема сборов.

### Бесплатный сыр

В некоторых странах россияне могут получить медицинскую помощь без всяких

страховок и обязанности покупать полис у них нет. Специальные соглашения по этому поводу заключены между Россией и Великобританией, Данией, Венгрией, Украиной, Болгарией. «Но это не означает, что медицинская помощь, особенно амбулаторная, будет оказана пострадавшему бесплатно. Возможно оказание экстренной медицинской помощи в случае тяжелой травмы или необходимости операционного вмешательства», – говорит Гаяне Календжян.

Многие турфирмы, отправляя путешественников даже на Украину, настойчиво рекомендуют приобрести страховку, объясняя, что если граждане РФ на родине не всегда могут получить «бесплатную» помощь по полису обязательного медицинского страхования, то почему надо думать, что на Украине они ее получают? «На Украине ситуация с системой здравоохранения, мягко говоря, напряженная. Бесплатно получить медицинскую помощь там сложно», – делится информацией Олег Петров. И добавляет, что соглашение с Болгарией существует только «на бумаге», то есть реально не работает.



Конечно, проблемы со здоровьем самые важные, но помимо покрытия медицинских расходов страховщики включают в полис риски, связанные с

утратой багажа, также готовы компенсировать расходы в связи с отменой поездки. И все это может оказаться не лишним.



## Когда вымирают лемминги

**Около 70-80% туроператоров покинут рынок, то есть около 700-800 в Петербурге и около 7-8 тыс. по России в целом, если вовремя не предпримут необходимые меры для решения проблемы получения финансовых гарантий на свою деятельность. В то время как эволюция «умерщвляет» гигантов – динозавров и мамонтов, в экономике и политике идут обратные процессы – с рынка вытесняются маломощные организации.**

Банки и страховые компании, которые должны выдать каждому из туристических операторов гарантийные документы на суммы от 250 тыс. до 5 млн.

Остальные перекавалифицируются в турагентства, либо уйдут с рынка, либо объединяться в единое юридическое лицо, став крупными операторами,

лит им эффективно бороться с сетевыми агентствами».

«Мелким туркомпаниям есть резон оставить операторскую деятельность и перейти к

ракторов, у мелких участников туристического рынка существует два выхода: объединяться пятерками-десятками в одно юридическое лицо, становясь крупными игроками на рынке туроперейтинга, либо оставлять операторскую деятельность и становиться агентами, присоединяясь к крупным агентским сетям по договору франчайзинга, чтобы максимизировать прибыльность бизнеса. При этом, как обычно, ситуация не обходится без законодательных казусов.

По словам директора экономического-правового центра Ассоциации банков Северо-Запада Татьяны Утеповой, суть правовых проблем сводится к противоречию нового закона «Об основах туристской деятельности в РФ» и Гражданского кодекса России. А именно: понятие банковской гарантии, предусмотренное ст. 368 ГК РФ, требует того, чтобы в любой гарантии банка ука-



руб. к 1 июня 2007 года, а к 1 июня 2008 года удвоить объем финансовых гарантий, пока отказываются работать с мелкими туроператорами, которых на рынке большинство – 70-80%. И указывают на массовые недочеты в законе, которые предстоит преодолеть, чтобы финансовые гарантии смогли получить хотя бы 20% крупных операторов, на данный момент, в соответствии с правилом Парето делающих 80% объемов рынка туроперейтинга как в Петербурге, так и в России в целом.

### Мамонты

«На рынок Петербурга в ближайшее время останется не более 200 туроператоров, – уверен директор по развитию агентской сети крупного оператора «Бон Вояж» Семен Таширев. –

который смогут получить финансовую гарантию и продолжить свою деятельность

на рынке». В унисон звучит мнение заместителя директора туристического оператора «Алеа» Максима Кравченко: «Что касается судьбы более мелких операторов, которые будут вынуждены перекавалифицироваться в агентства, могу сказать сразу, что им придется тяжело, так как они получат заведомо более низкую комиссию (на 3-5% ниже!) на продажу туров крупных операторов, что не позво-

агентской в составе крупных сетей, заключив с ними договор франчайзинга, так как это

гарантирует им стабильный ежемесячный доход, а также снимет проблему конкуренции за клиента, переложив эти заботы на руководство управляющей компании туристической сети», – считает Тамара Клевцова, директор туристического агентства ООО «Клевцофф».

### Гаранты

По мнению организаций, призванных обеспечивать финансовые гарантии туропе-

франчайзинговые сети туристических агентств и десятков крупных операторов поделят туристический рынок России между собой, как в Европе

звался конкретный бенефициар (в данном случае – турист), что практически невозможно, так как не один туроператор не сможет указать заранее в начале года идентификационные сведения о своих потенциальных будущих клиентах на сезон.

Кроме того, представитель Ассоциации банков Северо-Запада отметила, что банкам интересны только те туристические операторы, которые смогут обеспечить неснижаемый

«Необходимо освободить туристический рынок от кустарщины, которая сегодня царит повсеместно, и переходить к европейской деловой практике, при которой есть четкое функциональное разделение бизнеса на туроперейтинг – изготовление самого продукта, и агентскую деятельность – обеспечение продаж, – констатирует Дмитрий Мачихин, исполнительный директор сети туристических агентств «Мир без границ». – На все европейские страны есть не более 10 туристических операторов, которые разрабатывают 100% туров, и столько же известных брендов агентских сетей, качеству обслуживания которых все доверяют. Иные компании на рынке просто не выживают».

ежедневный денежный остаток в размере 5-50 млн руб.

При этом те самые 70-80% мелких туроператоров имеют годовой оборот до 6,5 млн руб., продавая до 500 турпутевок в год (за сезон!) в среднем по \$500 каждая. Эта категория либо получает заведомо более жесткие

и невыгодные условия, либо не получит гарантию вовсе.

### Успокоители

Никак не проще обстоит дело со страховыми компаниями, которые привыкли считать деньги и финансовые риски более тщательно, чем банкиры.

Это обстоятельство еще больше должно усугубить финансовое положение «маленьких» туристических операторов со всеми вытекающими отсюда последствиями для их бизнеса и их клиентов. Позицию относительно малодоступности страховых продуктов для не-

больших компаний озвучил Петр Щербаков, руководитель Северо-Западного представительства Всероссийского союза страховщиков.

Таким образом, по итогам «круглого стола» эксперты сделали вывод о том, что новый закон не является заменой лицензирования, которое отменили с 1 января 2007 года. Также он не помогает решать проблемы мелких игроков туррынка, а наоборот ограничивает возможности малого бизнеса. Зачем же он тогда принят вовсе?

shadursky.ru

## Ничего не бойтесь

Глава правового управления Ростуризма Евгений Писаревский развеял опасения, связанные с вступлением в силу с 1 июня изменений в Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».

Он пояснил, что новый закон является правовым актом прямого действия, то есть для введения в действие положений закона о страховании ответственности туроператоров и банковской гарантии не потребуется принятия каких-либо подзаконных актов. Действие этих положений, по словам Писаревского, достаточно регулируется в тексте самого закона, а также в Гражданском кодексе, так что возникающие вопросы успешно решаются согласно правилам профессиональных ассоциаций банков и страховщиков.

Писаревский также сообщил, что для обеспечения стабильности и предсказуемости на туристическом рынке Ростуризм со 2 апреля начнет прием на рассмотрение заявлений и документов туроператоров о внесении сведений о них в единый федеральный реестр туроператоров. Информация о начале кампании по приему заявлений на внесение в реестр будет размещена на

сайте Ростуризма. Там же будут опубликованы сведения о туроператорах, чьи документы соответствуют требованиям Закона. После чего эти компании будут внесены в единый федеральный реестр.

## Типовые правила

Всероссийский союз страховщиков утвердил типовые правила страхования туроператоров, которые к 1 июня должны оформить финансовое обеспечение своей деятельности в виде страховки или банковской гарантии. Годовой полис будет стоить от \$96 до \$48 тыс., причем турист получит выплату, даже купив тур у оператора-мошенника, сообщает «Коммерсант».

Подготовленные ВСС документы, по словам его представителей, поступят в ФССН, которая на их основании начнет выдавать лицензии страховщикам на этот вид страхования.

Согласно тарифам, установленным ВСС, туроператорам въездного и выездного туризма годовой полис в этом году обойдется от \$957 до \$48 тыс. С 2008 года суммы удвоятся. Для туроператоров внутреннего рынка цена страхования составит от \$96 до \$4,8 тыс. за полис и останется неизменной. Разброс тарифов в 0,5-25% объясняется

тем, что страховщики еще не знают, какой убыточностью обернется это страхование. В среднем, по оценке ВСС, тариф на рынке составит около 4% от страховой суммы.

По оценкам участников рынка, условия, предложенные ВСС, не критичны даже для небольшой туроператорской компании.

«Информер»

**СТРАХОВАЯ ГРУППА**

**АСК**

АСК-Петербург АСК-Мед

Двойной лауреат премии «Финансовый Петербург - 2006»



Страхование домов, офисов, квартир, ответственности



Автострахование: ОСАГО, КАСКО, мини-КАСКО



Обязательное и добровольное медицинское страхование



Страхование имущества



Страхование от несчастного случая



Страхование грузов

Тел.: 007  
www.ask-spb.com

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

**МЫ В ОТВЕТЕ ЗА ТЕХ, КОГО СТРАХУЕМ**



Евгения Максимова

# Полгода – плохая погода

**Сейчас с погодой творится что-то невероятное. В декабре сведущие люди собирали по паркам грибы, в середине января мы ходили по улице под зонтом, в марте за окном плюс пятнадцать, а снег в итоге лежал всего месяц – в феврале! То ли еще будет, ой-ой-ой!**



В свете всего вышесказанного становится как никогда актуальной тема грядущего урожая. Что творилось с озимыми, которые так и не дождались снега? Что будет с нынешними посадками, если погода просто встала с ног на голову? Даже нам, далеким от сельскохозяйственных забот городским жителям, становится как-то не по себе от этих мыслей.

## Поберегись!

Законодательство требует от государственных сельскохозяйственных предприятий обязательного страхования урожая. Но можно ли в нашей рискованной зоне просчитать все возможные неприятности? Впору вспоминать статистику и проводить многофакторный анализ – столько разных причин могут вызвать неурожай.

Конечно, можно учесть (как это и делается) среднюю урожайность за 5 лет, посчитать размеры посевных площадей и попытаться спрогнозировать цены по каждой культуре на текущий год. Но тут в игру вступают всяческие природные катаклизмы, а можно ли их спрогнозировать с такой же большой степенью вероятности? Ведь, как известно, погода зависит от метеорологов в той же степени, что экономика от экономистов.

В общем-то, государство не только требует, но и поддерживает сельхозстрахование: за счет средств федерального бюджета сельскохозяйственным производителям выделяются субсидии на компенсацию 50% затрат на страховку урожая сельскохозяйственных культур и компенсируется 2/3 затрат при уплате процентов по кре-

дитам, используемым на оплату страховых взносов.

## Не все коту...

Так что случись в регионе внезапный град, пожар, вымерзание, наводнение или вообще вдруг полное уничтожение посевов карантинными вредителями, сельхозпроизводитель должен получить соответствующую компенсацию. Но и здесь все не так просто! Дело в том, что Росгидромет разработал четкие критерии понятия «природный катаклизм», и, прежде чем заключать договор, сельхозпроизводителю хорошо бы самому вчитаться и выяснить, любой ли град окажется опасным, какая температура является низкой и какие должны быть осадки, чтобы их выпадение действительно считалось страховым случаем.

Да и не все культуры можно застраховать с поддержкой го-

сударства! Поддержка касается в первую очередь, конечно, урожая озимых и яровых зерновых, а также еще зернобобовых, масличных, сахарной свеклы, риса, сои и льна-долгунца. Остальные же сельхозкультуры государство оставляет на совести производителя. Так что страхование, например, плодовых деревьев – дело сугубо добровольное.

## New technology, где вы?

Конечно, сельскохозяйственное страхование является особенно рискованным занятием, поскольку слишком сильно зависит от погоды. Каждый год производители терпят огромные убытки из-за каких-либо стихийных бедствий. В идеале наличие хорошо продуманного закона, который регулировал бы все нюансы

такого страхования, позволило бы значительно улучшить жизнь как сельским работникам, так и страховщикам. И что-то там уже потихоньку разрабатывается, но гораздо медленнее, чем хотелось бы. А пока, как и в остальных отраслях, люди только начинают свыкаться с мыслью о естественности страхования. И, кстати, логичней было бы страховать не сам урожай, а доходы, которые он должен или может принести, как, собственно, и делается во многих европейских странах. Тогда фермеры получают возмещение убытков не только в случае гибели урожая, но и при неожиданном падении цен на него, что вполне может случиться.

Снизить риски для страховщиков (да, собственно, и производителей тоже) здорово помогло бы внедрение в сельское хозяйство современных технологий. Пока почему-то в нашей стране наука и производство часто существуют как будто в разных мирах. А ведь уже сейчас наши научные разработки помогли бы резко повысить гарантированный уровень урожая. Даже в запущенных случаях комплекс мер, необходимых именно в данных условиях, именно на этой конкретной земле, позволил бы значительно снизить возможные убытки, а то и свести их на нет.

Как известно, во всем мире, если проследить последние лет 100-200, количество людей, занятых в сельском хозяйстве, неуклонно уменьшается, а урожайность с гектара, наоборот, постоянно растет. Так что давно уже прошло то время, когда необходимо было уповать на хорошую погоду или поклоняться какому-нибудь специально для этого придуманному божеству. Достаточно просто хотя бы немного использовать новые знания, что в большом количестве сейчас появляются во всем мире. И тогда даже вечная мерзлота не помешает нам планировать спокойную, сытую жизнь на год вперед!

логичней было бы страховать не сам урожай, а доходы, которые он должен или может принести, как, собственно, и делается во многих европейских странах





### Звездный путь

**В Петербург прибыли участники международного спортивно-развлекательного шоу «Звезды на льду». Представление, объединившее лучших российских фигуристов, актеров и музыкантов, проходит в Ледовом дворце.**

Московская страховая компания традиционно поддерживает молодежные спортивные проекты. В этом году компания стала официальным спонсором гастрольного тура «Звезды на льду», который пройдет в 55 городах России и еще в 7 странах ближнего зарубежья, Европы и Азии.

«Мы считаем, что очень важно помочь молодому человеку стать разносторонне развитой личностью, в этом смысле физическое воспитание неотделимо от духовного, – говорит директор Санкт-Петербургского филиала Московской страховой компании Радий Негодин. – Россия сейчас переживает настоящий бум фигурного катания, и в этом немалая заслуга организаторов и участников шоу «Звезды на льду».

«Руководитель шоу Илья Авербух попросил нас также на время гастрольного тура застраховать всех участников от несчастного случая, – продолжает Радий Вячеславович. – По условиям договора МСК компенсирует застрахованным ущерб, причиненный их жизни и здоровью в результате несчастных случаев. Страховая сумма превышает 40 млн рублей. Защита осуществляется 24 часа в сутки, то есть страховое возмещение будет выплачено независимо от того, когда случилась неприятность: в момент выступления перед зрителями или же во время переезда из города в город. МСК выделила «Звездам» отдельного страхового менеджера, с которым каждый из них может связаться в любое время дня и ночи».

### Недешевый газон

«Более чем в \$400 тыс. обойдется организаторам летних концертов защита футбольного газона киевского спорткомплекса «Олимпийский» от повреждений», – сообщил директор НСК «Олимпийский» Валерий Бугай.

Речь идет о предстоящих выступлениях Джорджа Майкла и Rolling Stones.

«Для этого организаторы сообщают, что купили на \$137 тыс. специальное

покрытие для поля», – рассказал господин Бугай. И это не единственное требование, которое руководство арены выдвинуло в целях защиты травяного покрова. Организаторы летних концертов также взяли на себя затраты по страхованию газона. «Они застраховали поле на \$300 тыс. Поэтому если с газonom что-то случится, они будут стелить новый», – заметил Валерий Бугай.



**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](http://www.mosinsur.ru) ►





## Полис вместо каски

Петербургские депутаты приняли в первом чтении законопроект о страховании пожарных.

Он предусматривает страховые выплаты в размере 25, 50 и 75 должностных окладов в зависимости от страхового случая. Согласно документу, это

обязательное государственное личное страхование будет оплачиваться из городского бюджета.

Одобренный 4 апреля Законодательным собранием проект закона «Об обязательном государственном личном страховании работников Противопожарной службы Санкт-Петербурга» был внесен в

городской парламент губернатором Валентиной Матвиенко в начале февраля.

Страховать пожарных за счет местных бюджетов обязывают федеральные законы о пожарной безопасности и об обязательном страховании военнослужащих и приравненных к ним лиц. Первый закон предусматривает выплату в 120 окладов членам семьи пожарного, погибшего при исполнении служебных обязанностей, второй – 25 окладов каждому из наследников погибшего (в этой части ему соответствует петербургский законопроект).

## Налоги минус ДМС

Подтверждением фактических затрат на добровольное медицинское страхование при получении социального налогового вычета могут служить договор ДМС гражданина, страховой по-

лис, а также квитанция формы № А-7 с размером уплаченных в налоговом периоде страховых взносов.

Таково мнение Федеральной налоговой службы, выраженное в ответе на запрос Всероссийского союза страховщиков, с оговоркой, что функции нормативно-правового регулирования налоговой деятельности возложены на Минфин.

В запросе ВСС отмечалось, что с января вступили в силу поправки к ст. 219 Налогового кодекса «Социальные налоговые вычеты». В результате налогоплательщики получили право на такие вычеты в размере премии по договорам ДМС (но не более 50 тыс. руб.). Однако официальный перечень документов, служащих подтверждением соответствующих расходов для налоговых органов, в настоящее время отсутствует.

АСН



## 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.



**Вопросы читателей**

Автомобиль был застрахован в августе 2004 года по риску каско в страховой группе «Уралсиб» на \$25 тыс. В марте 2005 года он был угнан, а страховка была выплачена из расчета стоимости машины не \$25, а \$22 тыс. Сотрудники страховой компании, предоставив мне справку автоэксперта, где написано, что такой автомобиль в среднем стоит \$21-22 тыс., утверждали, что при заключении договора страхования я их обманул и зависил стоимость автомобиля. Но покупал я его действительно за \$25 тыс. Получается,

что какой бы дорогой автомобиль ты не страховал, а заплатят тебе как за средненький, дешевенький. Как можно предостеречься от подобных проблем в будущем и как можно защитить свои права в данной ситуации?

Кирилл Н.

Оформил договор страхования в СК «Оранта» в ноябре 2005 года. В мае 2006-го продал автомобиль своему родственнику и сообщил об этом в страховую компанию. По последующим страховым случаям новый собственник получал отказы в вы-

платах, так как в договоре прописано, что при переходе прав собственности договор расторгается автоматически. Законны ли такие отказы в выплатах?

Вагин Евгений

Подобных вопросов в редакцию поступает очень много. Для того чтобы ответить на все, необходимо было бы создать специализированное консалтинговое бюро. Но некоторые общие моменты в проблемах неудовлетворенных страхователей и потерпевших есть. О них и расскажет в ближайших выпусках «Страховой случай».

Алексей Кузнецов

# Улыбнитесь, КАСКОдеры!

**Вопрос** о необходимости страховать автомобиль сегодня перед автовладельцем практически не стоит. Парк транспортных средств год от года растет чуть ли не в геометрической прогрессии. Кроме увеличения пробок на дорогах, это влечет за собой и увеличение количества ДТП.

Столь же стремительно растет и количество угонов автомобилей. А с ростом числа угонов расширяется и «ассортимент» угоняемых автомобилей. Если еще несколько лет назад и страховщики, и сотрудники милиции были в полном недоумении от информации об угнанной, например, «Тойота Королла», то нынче лишь устало повторяют: «Сейчас угоняют все подряд». Действительно, кроме престижных иномарок в сводках угонов все чаще появляются автомобили, которые прежде никто бы и не подумал страховать от угона – «Дэу Нексия», «Тойота Королла», – то есть иностранные автомобили нижней ценовой категории.

В банках, обеспокоенных этим обстоятельством, кредит на покупку автомобиля без оформления полной страховки получить просто невозможно. А в кредит, как известно, покупается до 80% новых автомобилей.

## Продавцы обещаний

Что мы делаем, приняв решение о страховании автомобиля? Ищем надежную страховую компанию: вспоминаем названия крупных страховщиков и их эффектные рекламные кампании, где лысые брутальные мужчины уверяют нас, что лучше этой страховой фирмы не найти. Может быть, вспомним, что у соседки сын подрабатывает страховым агентом, или знакомого, который рассказывал о том, что был приятно удивлен, когда ему выплатили страховку почти без задержек и волокиты. Мы выбираем Своего Страховщика. И зачастую уже на этом этапе совершаем ошибку №1.

Давайте задумаемся на минутку: а что такое страхование? Страхование – это фактически продажа обещаний. Страховщики берут с нас деньги и обещают в случае, если наше авто постра-



дает, заплатить за его ремонт или возместить его полную стоимость, если автомобиль будет угнан или поврежден настолько, что отремонтировать будет нечего. Для того чтобы продать нам это обещание, в страховых компаниях работает штат профессиональных «продавцов обещаний» – страховых агентов – обаятельных, внимательных и рассудительных, обладающих всеми качествами, чтоб понравиться нам, расположить к себе и таки продать нам обещание. Письменно заверенное, конечно. «Вот тут поставьте подпись, вот тут и вот тут. Поздравляю, ваш автомобиль застрахован в надежной страховой компании!»

Проходит какое-то время, застрахованный автомобиль попадает в ДТП. Расстроенные этим событием, но все же с верой в скорейшее благополучное разрешение проблемы (еще бы! застраховано же все), мы приходим в свою

страховую компанию. И тут знакомимся с другими сотрудниками страховой компании, чьи задачи – столь же умело выплачивать страховые возмещения. «Умело» означает, прежде всего, – экономить средства страховой компании. Ошибкой №2 была бы надежда на то, что нам будут рады так же, как и при заключении договора страхования. Скорее всего, работники отдела выплат будут менее милыми и услужливыми, чем страховые агенты, зато столь же красноречивы и убедительны. «Вот ваша же подпись стоит вот здесь, вот здесь и вот здесь? Соболезную, но по условиям договора вам в выплате отказано». Право, иногда хочется поменять их местами – милых продавцов поставить с улыбкой выплачивать вам страховое возмещение, а юристов – разъяснять вам условия договора заранее, при заключении договора.

## Платить нельзя отказать

Итак, что может служить поводом для отказа в выплате? Таких поводов очень много, приведем лишь пару примеров:

- Вы не вовремя уведомили страховую компанию о страховом случае. Где-то там, в дебрях Правил (сиречь, договора) страхования может оказаться пункт о том, что уведомить вы должны страховщика в течение,

например, двух дней со дня ДТП. А вы уведомили на третий день. Договор читали? Нет? А зря.

- В случае если повреждение автомобиля произошло во дворе, – допустим, стекло разбили мальчишки, – то, согласно договору страхования, вам необходимо о произошедшем заявить не в ГИБДД, а местному участковому. Вы заявляете и получаете копию Постановления об отказе в возбуждении уголовного



## Примеры «казусных» моментов в правилах страхования

### Правила № 09.05 Страхования средств наземного транспорта ЗАО «МАКС» от 15.11.2004 содержат повод для отказа одного из самых распространенных страховых случаев – хищение магнитолы из автомобиля.

3.2. Согласно настоящим Правилам страхования, не являются страховыми случаями:

3.2.6. Ущерб, вызванный повреждением, уничтожением, хищением застрахованной автомагнитолы со съемной передней панелью или передней панели, если передняя панель была оставлена в застрахованном ТС.

### По правилам страхования средств наземного транспорта ОАО «АльфаСтрахование» от 01.10.2005 имеют право отказать в компенсации мелких повреждений лакокрасочного покрытия.

4.1. Согласно настоящим Правилам, не являются страховыми случаями:

4.1.9. Ущерб, вызванный точечным повреждением лакокрасочного покрытия без повреждения детали (сколы).

### Комплексные правила страхования средств наземного транспорта ОАО «Страховая компания «Прогресс-Гарант» от 16.09.2003 подразумевают, что страховая выплата производится в течение 15 дней с момента принятия страховщиком решения о выплате. Однако срок принятия такого решения – безмерный.

9.1. Страховщик обязан:

- 9.1.1. ознакомить Страхователя с настоящими Правилами;
- 9.1.2. после урегулирования со Страхователем (Выгодоприобретателем) и иными лицами всех вопросов о факте, причинах и размере ущерба, наличия всех документов, подтверждающих наступление страхового случая и права субъектов страхования на получение страховой выплаты, принять решение о страховой выплате (либо отказе в страховой выплате);

...

11.1. Страховая выплата производится после признания Страховщиком события страховым случаем и получения от Страхователя (Выгодоприобретателя) всех установленных настоящими Правилами и запрошенных Страховщиком документов по риску «ХИЩЕНИЕ» – в течение 30 календарных дней; по остальным страховым рискам – в течение 15 календарных дней с момента принятия Страховщиком решения о страховой выплате.

дела. Несете его в страховую компанию (девушка же по телефону сказала, что этого достаточно) и получаете отказ в выплате, так как, по договору, при повреждении транспортного средства в результате противоправных действий третьих лиц выплата производится лишь при возбуждении уголовного дела. Договор читали? Опять нет.

- Допустим, вы обратились за выплатой уже не в первый раз. Все, как надо, оформили в ГИБДД, принесли все справки. И получаете выплату значительно меньше, чем реально стоит ремонт. Почему? А потому, что страховая сумма, согласно договору, – агрегатная, и, следовательно, на момент второго страхового случая имело место быть пропорциональное страхование.

Я нарочно в третьем примере сбился на страховой сленг, чтобы лишний раз обратить ваше внимание на то, что договор страхования – это сложный юридический документ, во всех тонкостях которого без юридического образования разобраться практически невозможно. Получается, что с одной стороны баррикад – хорошо подготовленные юристы, знающие свое дело на «отлично», с другой стороны – вы, доверчивый и не читавший договора страхования. А если и читавший, то не все понявший. Да даже если и понявший, то, как и продолжается эта извечная шутка, – «неверно понявший».

Все же переведу на понятный язык то, о чем упоминалось в третьем примере. В условиях договора может быть прописано, что страховая сумма (то есть сумма, на которую застрахован

реклама

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

**ПРИГЛАШАЕМ  
К СОТРУДНИЧЕСТВУ  
АГЕНТОВ**

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

**30 видов страхования**

**Филиал ООО «СК «Арбат»**  
191119, г. Санкт-Петербург, ул. Марата, дом 82, лит С  
тел. (812) 332-5056, тел./факс (812) 332-6334



# ГРАНД САЛОН ЭЛИТНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ АВТОМОБИЛЕЙ КЛАССА ПРЕМИУМ

Saint - Petersburg, 2007

28 и 29 апреля 2007 года

Центральный выставочный зал Северо-Запада  
Санкт-Петербург, Площадь Победы, 2

автомобиль) уменьшается на размер произведенных выплат. Притом, что страховая сумма стала меньше, а стоимость автомобиля практически не изменилась, то и выплаты могут производиться в той же пропорции. Пример: автомобиль изначально был застрахован на 200 тыс. руб. Произошел страховой случай, причиненный ущерб составил 50 тыс. руб. и выплата также составила 50 тыс. руб. Через какое-то время происходит еще один страховой случай, ущерб в результате которого составил, допустим, 40 тыс. руб. Не исключен вариант, что страховщик нам заплатит 40 тыс.\* (50 тыс. / 200 тыс.), то есть 30 тыс. руб.

повод для отказов в выплате по угону – в автомобиле остались регистрационные документы. Когда автомобиль поврежден настолько, что его ремонт экономически нецелесообразен, вы можете получить лишь 65-80% от стоимости автомобиля. Еще много сюрпризов может ожидать страхователя, доверившегося просто устным обещаниям страхового агента.

### Что делать, чтоб никто не был виноват

Читать договор страхования, прежде чем доверять свои имущественные интересы какой-либо страховой организации. Читать и задавать вопросы. И



Список поводов отказать в выплате или уменьшить сумму выплаты юридически неграмотному страхователю можно продолжать еще очень долго. Здесь и нормативы завода-изготовителя, и среднерыночная стоимость нормо-часов (Что это такое? Кто из нас разбирается в таких тонкостях?), и неправильно оформленный страховой случай, и вычет ранее произведенных выплат. При угоне вам могут отказать, например, если вы не сможете доказать, что перед угонем ставили автомобиль на охрану диспетчерского пункта системы слежения за автомобилями. Еще один распространенный

требовать ответы, отличные от закатывания глаз и невнятного «ну да, в договоре такое прописано, но фактически мы так не делаем». Возьмите с собой на переговоры и заключение договора юриста.

Хорошо известно, что профилактика проблемы стоит значительно дешевле ее решения. В этом мы уже убедились в отношении стоматологии, например. В страховании совершенно точно так же: лучше приложить небольшие усилия для грамотного заключения договора страхования, чем потом долго ходить по судам, взыскивая со страховой компании страховое возмещение.



MEDIA GROUP  
**PETROBALT**

Saint - Petersburg

Организатор  
ООО «ПЕТРОБАЛТ»  
тел. (812) 928-0130, факс (812) 719-6961  
E-mail.: Info@petrobalt.net

Секция «Страхование»  
ООО «Медиаиндекс»  
тел. (812) 973-4790, факс (812) 380-1442\*1113  
E-mail.: reklama@mediaindex.ru



Евгения Максимова

# Приключения контейнера. Эпизод 2

*Продолжение. Начало еще не написано.*

**Стандартный Контейнер типа ICC вместимостью 24 т был изготовлен в 14:23 4 апреля. Его уже ждали заказчики, и будущая судьба Контейнера была фактически predetermined. Но пока он оставался безликой коробкой в ряду таких же типовых изделий.**

Остро осознать собственное существование его заставило жуткое происшествие. Предыдущее изделие типа ICC, сошедшее со стапеля несколько раньше, сорвалось с крана и всей своей тяжестью обрушилось вниз. По счастью, обошлось без жертв, но пара человек была все-таки задета.

От пережитого потрясения, Контейнер задрожал и чуть не

упал вслед за предшественником, но на этот раз все прошло гладко, и он был благополучно переправлен на свое место. Там безымянному серому ящику был присвоен собственный входной номер, и тогда Контейнер типа ICC с именем MINU 1784375 стал абсолютно индивидуальным. Правда, кроме номера он ничем особенным от своих собратьев не отличался. Такой же новенький,

Если несчастный случай произошел с посторонним лицом (не участником производства), то ответственность перед ним лежит на виновнике события. Если при этом ответственность опасного промышленного объекта перед третьими лицами не застрахована, расплачиваться придется предприятию или ответственному лицу.

блестящий и пахнущий свежей краской. Многие километры пути еще только ждали его. Длинные дороги, незнакомые места и опасные происшествия. Все вокруг было таким неизведанным!

\*\*\*

Контейнеры стояли аккуратными ровными рядами – стандартные, но при этом универсальные вместилища для совершенно разных грузов.

Кого-то ждал долгий железнодорожный переезд, кого-то морское путешествие. И что окажется внутри – предсказать нельзя. Может, домашний скраб семьи военнослужащего, переезжающего на новую казенную квартиру, а может, крупная партия товаров из Китая.

MINU 1784375 ждала фура. Первые же порывы сухого горячего ветра стали покрывать его новенький корпус ровным

Если работодатель исправно уплачивает налоги, то его сотрудники автоматически являются застрахованными от несчастного случая на производстве Фондом социального страхования. На дополнительную сумму от несчастного случая можно застраховаться в страховой компании. Приобрести такую страховку может как сам работник, так и работодатель в виде части социального пакета.

слоем городской, а потому жирной и трудно смываемой пыли. Контейнер все еще оставался новым, но через некоторое время об этом уже никто не смог бы догадаться. MINU стал выглядеть так же, как множество других контейнеров-путешественников. Он отправлялся на свое первое задание.

Его первым грузом оказались легковые автомобили. Такие же новенькие, как и он, красивые и блестящие. Люди в одинаковых форменных комбинезонах быстро погрузили в него машины и закрепили их так, чтобы даже в случае падения Контейнера машинам ничто не могло повредить. Сам MINU также был надежно закреплен на фуре. Жизнь полная приключений началась!

В случае, если грузу при транспортировке будет нанесено повреждение, то сценарии возмещения вреда владельцу груза могут быть разные. При повреждении груза в результате ДТП ответственность несет виновник аварии. Если он – владелец транспортного средства, то выплату будет производить его страховщик ОСАГО. При повреждении по вине грузоперевозчика (например, груз был плохо закреплен) ответственность по возмещению вреда ложится на него. Грузоперевозчики, как правило, заблаговременно страхуют свою ответственность с тем, чтобы переложить это возможное финансовое бремя на страховую компанию.

\*\*\*

Грузовая машина плавно шла по ровному городскому асфальту. Потом где-то далеко впереди одна легковушка уткнулась в другую, и их хозяева ждали ГИБДД и аварийных комиссаров. Остальные участники движения пытались их объехать по оставшемуся узкому кусочку дороги. Особо предприимчивые пробовали использовать для этого истоптанную полосу газона. Наверно, им это все-таки удавалось, так

как на газоне движение не прекращалось. Водителю же фуры ничего не оставалось, как терпеливо ждать, когда эта проблема наконец разрешится. Даже добравшись до места столкновения, он не смог бы провести свою мощную машину, не задев при этом потерпевших аварию.

Аварии на дорогах часто служат причинами вторичных ДТП. В этом случае как органам ГИБДД, так и страховщикам бывает сложно установить степень вины различных участников эпизода. Дабы избежать проблем с получением страховой выплаты, следует быть особенно внимательным в районе скопления автомобилей на месте ДТП. Участнику аварии следует обязательно письменно зафиксировать все обстоятельства ДТП и государственные номера участников.

Когда дорога все-таки освободилась, водитель на радостях прибавил скорости, и почти тут же фура с размаху влетела в гигантскую лужу. В результате на боку Контейнера появился великолепный сочный мазок грязи. В итоге автопоезд выбрался на окраину, и скорость передвижения резко возросла. Машина гнала по прямому, недавно обновленному шоссе, мимо пронеслись деревья и кустарники, со свистом мелькали встречные автомобили. Громко, приветственно прогудела возвращавшаяся в город фура. Водитель контейнеровоза ответил, и снова остался только шорох шин.

\*\*\*

Автомобили начали разговаривать между собой. Они все были одной модели, но разного цвета.

– Я думаю, моим владельцем станет депутат, – гордо сказал джип черного цвета. – Я в этом абсолютно уверен!

– Подумаешь! – тут же откликнулся серебристый автомобиль. – Меня вот наверняка

купит директор завода, и я буду стоять в личном гараже, а не мокнуть целый день под дождем перед зданием городской думы!

Вот меня, такую красивую, непременно выберет серьезная бизнес-вумен, и уж точно никогда не забудет вовремя поменять масло!



– Да что вы понимаете в людях! – вмешалась в разговор ярко-красная машина. – Только женщина способна обеспечить автомобилю настоящий уход!

– Да, конечно, – хмыкнула белая машина, – масло-то меняет. Только по статистике чаще всего в аварии попадают именно красные автомобили.

Так что готовься к ремонту. Если повезет...

– Ага... А вот синие машины в аварии попадают редко, – флегматично заметил автомобиль цвета вечернего неба.

Машины ярких цветов обычно более заметны на дороге и в этой связи, предположительно, менее аварийны. Но реальной статистики по этому вопросу не существует, поскольку неизвестно, сколько машин какого цвета эксплуатируется на определенной территории и как часто они попадают в ДТП. Все же опыт водителя, дорожные условия и техническое состояние автомобиля гораздо больше влияют на вероятность попасть в аварию.

Красная машина ничего не успела ответить, так как неожиданно фура резко дернулась

влево и слегка накренилась. К счастью, водитель успел вовремя среагировать – иначе машина полетела бы в кювет: дорога делала резкий поворот влево практически на 90 градусов. И хотя об этом заранее предупреждали установленные на подъезде знаки, поворот был опасным даже для опытного водителя.

\*\*\*

Опять пролетали мимо деревня, лес становился гуще, и дорога в какой-то момент стала ухудшаться. Асфальт не был уже таким гладким, как прежде. Появились трещины и колдобины, а временами из-под асфальта проступали бетонные плиты, которые раньше покрывали эту дорогу. Контейнеровоз начало потряхивать на ухабах, сам контейнер трясся, а автомобили внутри него легонько подрагивали.

Плохое состояние дорожного покрытия, неверно установленные знаки, неработающий светофор, открытый люк и прочие неисправности дорожной инфраструктуры довольно часто становятся причинами аварий. В этом случае пострадавшая сторона или страховая компания, возместившая ущерб, имеют полное право предъявить иск на сумму ущерба соответствующим дорожным службам. К сожалению, это не очень часто реализуется на практике.

Вскоре, к всеобщему облегчению, водитель свернул к придорожному кафе. Фура встала между такими же большими, побывавшими в разных переделках машинами. Внешний вид их контейнеров мог бы многое рассказать сведущему человеку. Вот контейнер с совершенно выцветшими боками. Он долго стоял (а может быть, и ехал) под палящими лучами солнца. Вон у того контейнера сильно помят бок. Должно быть, он свалился с большой высоты – наверно, при разгрузке в порту. Удивительно, что после этого его не отправили в отставку и

продолжают использовать для перевозок. Интересно было бы узнать, что там у него внутри. Но все контейнеры были тщательно закрыты и бережно хранили свои тайны.

Пошел дождь. Громко стучали капли по новому корпусу MINU, постепенно смывая скопившуюся за день грязь. Впрочем, в некоторых местах вместо чистой поверхности получались какие-то мутные разводы. Контейнер приобретал бывалый вид. Хотя все самое интересное было еще впереди...

*продолжение следует*

реклама



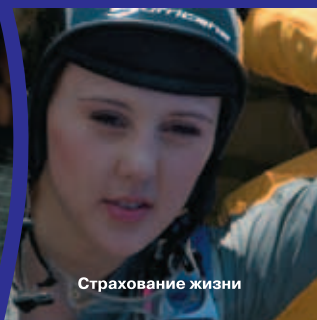
# ЮГОРИЯ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

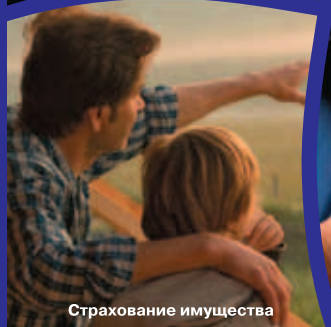
Лицензия Федеральной Службы Страхового Надзора С 3211 86/П 3211 86



Страхование ответственности



Страхование жизни



Страхование имущества



Автострахование

узнать будущее  
невозможно...

но можно сделать его  
более предсказуемым

Для полной уверенности

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



Лариса Королёва

# Не договор и был

Продолжение. Начало в № 1 (11), 2 (12)



## «А сроку было сорок сороков»

О сроке действия договора страхования хочется поговорить подробнее, чтобы потом уже к этому вопросу не возвращаться. Во-первых, рекомендуется в полисе или договоре страхования применять формулировку, изложенную в ГК РФ, – «срок действия договора страхования», а не «период страхования» или «срок страхования». Это нетрудно, зато исключит возможные недоразумения. Строго говоря, «срок действия договора» и «период страхования» – разные понятия. Если взять генеральный договор страхования грузов, то во время отсутствия перевозок договор действует, а страхования нет, так как невозможно наступление страхового случая.

Страхование вообще очень точный предмет, и рекомендуется применять «точное слово,

а не его двоюродного брата», как сказал Марк Твен, правда, не о страховании. Потому что за каждым словом могут стоять деньги. Также очень полезно, чтобы стороны согласовали и указали в договоре момент вступления договора в силу – до минут. Бывает страхователь приедет в страховую компанию, заключит договор страхования своего автомобиля, полностью уплатит страховой взнос, а на обратном пути попадает в ДТП. Страхователь обрадуется, как вовремя он застраховался, а потом оказывается, что обрадовался он рано и страхового возмещения не получит, так как в Правилах страховщика написано, что договор вступает в силу с 00 часов дня, следующего за уплатой страховой премии. Правила страхователь получил, за согласие с ними расписался, но читать не стал, полагая, что

это маловажное приложение, да и большое очень.

По поводу вступления договора в силу возможны разногласия сторон вплоть до судебных разбирательств.

### Платите вовремя

Страховщик обратился к страхователю с иском о взыскании процентов за просрочку уплаты страховой премии. В обосновании своих требований он указал, что между ним и страхователем был заключен договор страхования, в котором установлен срок уплаты страховой премии – не позднее чем через три дня с момента подписания договора. Страхователь же в нарушение договора уплатил премию через месяц после подписания договора. Поскольку

обязательство по уплате премии является денежным, за просрочку уплаты премии подлежат уплате проценты по ст. 395 ГК РФ.

Суд в иске отказал, руководствуясь следующим. В силу п. 1 ст. 957 ГК РФ, договор страхования, если в нем не предусмотрено иное, вступает в силу с момента уплаты премии или ее первого взноса. В договоре страхования, заключенном между истцом и ответчиком, не был предусмотрен момент его вступления в силу. Следовательно, договор вступил в силу с момента уплаты премии, то есть через месяц после его подписания. Соответственно у страхователя не возникло денежное обязательство уплатить премию в течение трех дней с момента подписания договора.

В другом деле в договоре страхования автомашины стороны предусмотрели момент его вступления в силу со дня подписания договора. В договоре была установлена конкретная дата уплаты премии. Страхователь премию не уплатил. По окончании срока действия договора страховщик обратился в суд с иском о взыскании со страхователя суммы премии и процентов за просрочку ее уплаты. В возражениях на иск страхователь указал, что он премию не платил и требований к страховщику не предъявлял, хотя в период действия договора его автомашина была повреждена. Таким образом, страхователь полагал, что договор страхования фактически не действовал.

Суд иск удовлетворил в полном объеме, правомерно указав на то, что в соответствии с п. 1 ст. 957 ГК РФ стороны вправе предусмотреть в договоре срок его вступления в силу. Стороны воспользовались этим правом. И договор страхования начал действовать с момента

его подписания сторонами. Соответственно, у страхователя возникло денежное обязательство по уплате премии, которое он не исполнил. На сумму просрочки подлежат начислению проценты на основании ст. 395 ГК РФ.

## Важно-неважно

Относительно сведений, имеющих существенное значение для определения степени риска, часто возникают разногласия: что именно из того, о чем умолчал страхователь, имеет действительно существенное значение. Лучше опять обратиться к подходящим судебным разбирательствам.

## Опасные провода

Страховщик обратился в арбитражный суд с иском к страхователю о признании недействительным заключенного между ними договора страхования на основании ст. 179 ГК РФ как сделки, совершенной под влиянием обмана.

В обоснование иска страховщик указал, что страхователь умышленно не сообщил ему существенные обстоятельства о степени риска, а именно о том, что в здании, где находилось застрахованное помещение, из-за изношенной электропроводки несколько раз в течение двух предшествующих лет были возгорания, а один раз пожар. Эти обстоятельства были известны собственнику здания и всем владельцам помещений, а страховщик об этом не знал и не мог знать.

Возражая против иска, страхователь ссылаясь на то, что в стандартном бланке заявления о добровольном страховании имущества соответствующих граф не имелось. На все вопросы, содержащиеся в бланке заявления, он дал правдивые ответы.

Решением суда первой инстанции в удовлетворении иска отказано по следующим основаниям. Между сторонами заключен договор добровольного страхования помещения, в том числе на случай пожара, посредством вручения страхователю полиса на

основании его заявления. В период действия договора в застрахованном помещении произошел пожар. В результате расследования, проведенного по факту возгорания, было установлено, что пожар произошел из-за неисправности электропроводки. В соответствии с п. 1 ст. 944 ГК РФ существенными для определения степени риска признаются во всяком случае обстоятельства, определенно оговоренные страховщиком в стандартной форме договора страхования (страхового полиса) или в его письменном запросе. В стандартном бланке заявления не предусматривались вопросы о состоянии электропроводки в здании. В случае недостаточности сообщенных страхователем существенных обстоятельств либо сомнений в их достоверности страховщик мог сделать письменный запрос для их конкретизации. Однако страховщик в адрес страхователя такой запрос не направлял и не воспользовался своим правом проверить наличие и состояние электропроводки.







## Да, нет, не знаю

Британские социологи выяснили, что большинство автовладельцев обманывают свою страховую компанию. Лишь 18 опрошенных согласились рассказать страховщикам всю правду в случае угона своей незапертой машины.

В ходе опроса участникам задавали вопрос: «Что бы вы сообщили своей страховой компании, в случае угона машины, незапертой по забывчивости?» Лишь 18 опрошенных согласились рассказать всю правду, а 40 респондентов скрыли бы настоящую причину произошедшего. Еще 26 автолюбителей ответили, что не признались бы в собственной оплошности до тех пор, пока не почувствовали сильное давление со стороны страховщика. А 8 скрывали бы всю правду в любом случае. И только 7 опрошенных не знали, как бы они поступили.

## Заграница им поможет

Страховым компаниям предложили помочь защитить страны Африки от последствий климатических изменений. С таким предложением выступила ООН. В новом отчете ООН по климатическим изменениям го-

ворится, что ущерб от серьезных происшествий и катаклизмов, связанных с климатом, будет неизбежно возрастать.

Согласно прогнозу, в ближайшие 30 лет настанет год, когда общий ущерб от этих катаклизмов превысит \$1 трлн.

В рамках Программы ООН по окружающей среде в настоящее время обсуждаются способы решения финансовых последствий климатических изменений со 165 банками, страховщиками и управляющими компаниями. Но несмотря на то что крупные страховые компании понимают масштабы риска, идеи по страхованию бедных пока находятся в зачаточном состоянии, отмечает BBC.com.

Необходимость таких мер уже подтвердил экспериментальный проект в Эфиопии – первый случай, когда риск был переложен с плеч бедной страны на развитый мир. Используя деньги, предоставленные правительством США, эфиопскими властями и другими донорами, Всемирная продовольственная программа ООН договорилась с перестраховочной компанией, которая и застраховала 62 тыс. фермеров с их семьями от засухи. При условии, что количество осадков не достигает оговорен-

ного минимума, страховщики обязуются выплатить в течение всего лишь нескольких дней \$7 млн, которые можно потратить на помощь или выплаты фермерам. Страховая премия составила \$930 тыс.

Представитель Всемирной продовольственной программы Питер Смердон уверен, что этот проект показывает, каким образом бедные сообщества могут быстрее получать помощь. «Основное преимущество заключается в том, что все это работает гораздо быстрее, – подчеркнул он. – Обычно происходит так: мы узнаем, что надвигается беда, мы ждем, пока что-то произойдет,

затем оцениваем ущерб на месте, потом смотрим, что нам необходимо, потом просим о помощи и пытаемся доставить на место продовольствие и помощь – и на все это могут уйти месяцы».

К тому времени, как отметил Смердон, фермеры могут потерять весь свой скот и в результате продать все свои сельскохозяйственные приспособления и использовать все запасы зерна. Другого выхода, кроме как полагаться на международную помощь, у них не будет, а это гораздо дороже в долгосрочной перспективе.

**«Информер»**



Санкт-Петербургский институт  
внешнеэкономических связей,  
экономики и права

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

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

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

ЛАУРЕАТ  
ЗНАКА  
«ОБЩЕСТВЕННОЕ  
ПРИЗНАНИЕ»





## Чудовищные соревнования

Спортсменов, принимающих участие в международном турнире по триатлону в Шотландии, страхуют на случай нападения Лохнесского чудовища. Сумма страховки 1 млн фунтов стерлингов.

Страховая компания обеспечивает страховку спортсменов, участвующих в турнире Visit Scotland Adventure Triathlon, который проходит в районе озера Лох-Несс.

Команды из Великобритании и других государств совершают два заплыва в знаменитой бухте Эркарт на озере – месте, где, якобы, не раз видели чудовище по кличке Несси.

Страховку на случай, если легендарное чудовище появится и съест кого-нибудь из участников соревнования, обеспечивает компания NIG.

Ее представитель Дэвид Паркер говорит: «Со страховой точки зрения это очень необычный риск, и многие страховщики отказались бы этим заниматься, но наша компания обеспечивает страховку на сумму вплоть до 1 млн фунтов на случай, если участник получит повреждение, которые можно будет доказать как результат нападения Лохнесского чудовища».

В 2005 году, когда последний раз проходили соревнования,

страховых случаев не было. Интересно, какой статистикой пользовался английский страховщик при расчете тарифа?

## Крылья... ноги...

Певец Дмитрий Маликов принял решение застраховать свои руки на сумму в 1 млн евро, поскольку боится



их «переиграть», посвящая музыке по восемь часов в день в преддверии нового инструментального шоу.

Также свои руки застраховал известный стилист и певец



Сергей Зверев. Кристина Орбакайте застраховала свой нос, а Александр Буйнов – глаза.

Моду на страхование определенных частей тела положили западные звезды. Например, британский комик Кен Додд застраховал свою улыбку, а точнее прикус – торчащие вперед зубы. Однако по соглашению со страховой компанией ему нельзя ездить на мотоцикле и сосать леденцы.

Кстати, в отечественной практике есть весьма своеобразные страховые истории: Марина



Хлебникова застраховала себя от встречи с инопланетянами на 20 лет, а российский музыкант Денис Клявер застраховал уши как от физического, так и от морального повреждения.

«Информер»

## Уменьшить грудь?!

Апелляционный суд Нью-Йорка обязал страховую компанию возместить затраты на операцию по уменьшению груди американскому тинейджеру, страдающему гинекомастией. Страховщики отказывались от выплат, ссылаясь на то, что операция носит косметический

характер и, следовательно, не покрывается страховкой.

Суд поддержал решения двух нижестоящих инстанций, постановив, что операция была необходима молодому человеку по медицинским показаниям, поскольку увеличенные грудные железы мешали ему вести нормальную жизнь.

Отец подростка заявил в суде, что его сын подвергался постоянным насмешкам и оскорблениям со стороны сверстников. Кроме того, заболевание послужило поводом для отказа в приеме в негосударственный университет, администрация которого заявила, что не сможет защитить юношу от нападков соседей по комнате в студенческом общежитии.

Решение апелляционного суда Нью-Йорка было вынесено после консультаций с психологами, которые отметили, что причиной эмоциональных страданий и депрессии, мучавших молодого человека, был именно косметический дефект, вызванный гинекомастией.



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

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



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

# страховой случай

ЖИЗНЬ БЕЗ ЛИШНИХ МЕЖДОМЕТИЙ

**страховойслучай**  
ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

[www.sluchay.ru](http://www.sluchay.ru) (812) **9734790**

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

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

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

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

# [Объект]ивные решения