

СТРАХОВОЙ СЛУЧАЙ

ГАЗЕТА СТРАХОВОГО РЫНКА

Санкт-Петербург
2006
номер 10



В середине 2006 года в Петербурге впервые вручались премии победителям конкурса «Финансовый Петербург®». Конкурс был призван выявить лучшие банки, страховые и финансовые компании, а также лучшие инвестиционные проекты. Церемония награждения прошла 11 декабря в Театре музыкальной комедии, была красочной и запоминающейся и для многих компаний стала приятным завершением уходящего года.

Владимир МИХАЙЛОВ

Красное на черном...

Ведущая роль

Роль финансов в жизни современного общества трудно преувеличить. Финансы — это кровеносная система экономики, без них невозможно представить реализацию любого серьезного проекта. Роль страхового — «оберегающего» — бизнеса не менее важна. Деятельность на современном рынке сопряжена с немалым количеством рисков, которые требуется страховать, то есть — прибегать к услугам профессиональных страховщиков.

Трудно представить, что еще полтора десятка лет назад эти сферы экономики были практически не развиты и в стране только появлялись первые, весьма слабые еще банки и первые крошечные страховые компании. Впрочем, как известно, мы медленно запрягаем, зато быстро ездим. Вот и здесь развитие шло такими темпами, что к настоящему времени мы имеем полноценную банковскую структуру в стране и можем поль-

зоваться услугами развитой сети страховых компаний, способных страховать любые риски в любой области деятельности. Несмотря на относительную молодость этих

сегментов общего рынка, они уже успели пройти все необходимые фазы становления, характерные для стран с устоявшейся рыночной экономикой. Современное банковское дело и страховой бизнес — одни из самых динамичных сфер деловой активности во всем мире и в России в частности. Сотни компаний предлагают свои услуги по кредитованию и страхованию, так что клиент подчас пребывает в растерянности, не зная, кого ему выбрать. Изобилие предложений на рынке — всегда плюс, однако это одновременно мешает правильно сориентироваться и выбрать именно ту организацию, которая предоставляет наиболее широкий и качественный спектр услуг.

Выбрать лучших

В такой ситуации назревает необходимость выявлять и награждать лучших — с тем чтобы клиенты знали лидеров, а осталь-

вая компания «ПЕТРОБАЛТ» и компания «ПЕТРОБАЛТ Медиа Групп». Поддержку в организации оказали также Санкт-Петербургский союз предпринимателей, ГУ «Центр контроля качества товаров (продукции), работ и услуг при Администрации Санкт-Петербурга», Комитет экономического развития промышленной политики и торговли Правительства Санкт-Петербурга.

Чтобы определить лучших, организаторы конкурса проделали огромную предварительную работу, начиная с общего анализа рынка

предоставленными рейтинговыми агентствами. Победители определялись путем тайного индивидуального голосования на основе исследовательских, рейтинговых и предоставленных участниками материалов. В итоге появилась гарантия того, что результаты конкурса являются максимально объективными, достоверными и беспристрастными.

Победители по праву

Лучшим банком Санкт-Петербурга по обслуживанию частных клиентов было признано ОАО



и заканчивая ознакомлением с индивидуальными особенностями работы каждой организации, подавшей заявку на участие в конкурсе. В оргкомитет было направлено немалое количество заявок, включавших в себя материалы, призванные со всех сторон осветить деятельность компании, чтобы у экспертного совета появилась возможность максимально объективно принять решение по определению сильнейших участников проекта. Помимо этого, организаторы дополнили предоставленные материалы опросами клиентов той или иной компании, сводками и рейтингами,

«Банк «Санкт-Петербург». Этот банк, думается, не нуждается в особой рекламе, он давно и по праву пользуется отличной репутацией у тысяч петербуржцев, которые доверяют этому учреждению свои сбережения без малейшего страха их утратить. А что может быть лучше в финансовой сфере, нежели надежность вкладов?

В деле обслуживания корпоративных клиентов лучшим признали ОАО «Балтийский инвестиционный банк». Тоже хорошо известный бренд — и физические лица, и корпоративные клиенты нашли в этом

(продолжение на стр. 2)

Четыре аббревиатуры

В 2006 году исполнилось три года закону об «автогражданке» — первому значительному законодательному прорыву страховых компаний в деле расширения своего рынка. ОСАГО, не зависимо от всех своих достоинств и недостатков, сделало главное — о страховании начали говорить.

страница • 4

2006. Итого

Страховые компании, обычно подводят итоги по результатам финансового, а не календарного года. Но те из них, которые уверенно «стоят на ногах», могут себе позволить делать выводы, не дожидаясь окончания года календарного.

страница • 5

В поисках перестраховщика

Всем известно, что ни одно страховое общество не несет целиком риски, от которых страхует, какая-то часть всегда передается партнеру — перестраховщику. Страховые риски распределяются между многими компаниями мира, образуя сложные схемы перестрахования.

страница • 8

Гуманосфера

В декабре прошла презентация книги Евгения Васильевича Коломина «Раздумья о страховании». Ее автор — доктор экономических наук, профессор, президент ВНСО, заместитель директора НИФИ.

страница • 9

Нам бы их заботы

Все-таки люди удивительны! Вечно не довольны тем, что у них есть. Хотят поймать неуловимое, увидеть невидимое, объять необъятное. А ведь еще Козьма Прутков заметил, что сделать это невозможно. Но застраховать, как выясняется, иногда вполне реально!

страница • 10

Затянувшийся сезон

Середина декабря 2006 года. Плюс пять. Подруга насобирала в Подмосковье лишичек. Леса Ленинградской кишат опятами и клюквой. Друзья «по-летнему» рыбачат на Свири, а муж привез с дачи мешок свежесорванной петрушки.

Но дачный сезон все-таки заканчивается. Значит, дачу пора страховать.

страница • 11



зваться услугами развитой сети страховых компаний, способных страховать любые риски в любой области деятельности. Несмотря на относительную молодость этих

участники рынка имели перед собой ориентиры и стимул для развития. Вот почему был задуман такой конкурс, организаторами которого выступили маркетинго-

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,
2-я Советская ул., 27/2
Тел./факс: (812) 324-0300



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

Партнеры издания:



событие

банке очень надежного партнера. Весьма важный раздел банковского дела — ипотечное кредитование, в успешном развитии которого, можно сказать без преувеличения, заинтересованы миллионы наших соотечественников. Здесь наиболее успешно работало в 2006 году ОАО «Банк «Александровский», и итогом этой работы стала заслуженная награда.

Номинаций было немало, одна из них — темпы развития. Эти темпы были наивысшими у ОАО «Банк Москвы». ЗАО «Банк кредитования малого бизнеса» оказался лучшим в том сегменте, который и заявлен в его названии, то есть в предоставлении кредитов малым и средним предприятиям, которые больше всего, наверное, нуждаются в этих самых кредитах. Лучшим иностранным банком признали ЗАО «Райффайзенбанк Австрия», хорошо знакомый жителям нашего города по той же ипотеке. А вот лучшие банковские специалисты, по мнению жюри, работают в ОАО «Банк УралСиб».



Вадим Медвинский, генеральный директор Северо-Западной СК, и сотрудники компании

финансовое консультирование — во всех этих областях были выявлены и награждены лучшие. Одной из самых престижных номинаций, без



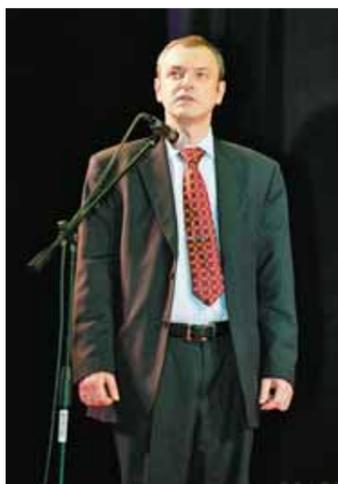
Наталья Шумилова, генеральный директор СК «Медэкспресс»

Аспектов деятельности финансовых разного профиля — довольно много, и ни один из них не ускользнул от внимания организаторов премии. И обмен свободно конвертируемой валюты, и банковские информационные технологии, и

сомнения, можно считать звание «Банкир года». Таким банкиром вполне заслуженно была признана вице-президент, управляющий Санкт-Петербургским филиалом ЗАО «АКБ «ПРОМСВЯЗЬБАНК» Т.М. Крылова.



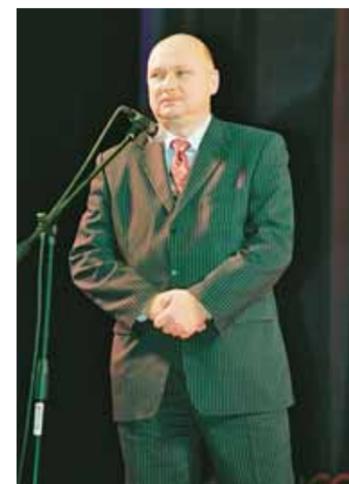
Лев Панеях, генеральный директор компаний, входящих в СГ «АСК»



Дмитрий Фельдман, генеральный директор страхового общества «Регион»



Александр Баклушин, директор Санкт-Петербургского филиала страхового общества «АСОЛЬ»



Александр Куликов, директор Санкт-Петербургского филиала СГ «Спасские ворота»

После банкиров на сцену начали подниматься представители не менее важной и серьезной сферы деятельности — петербургские страховщики. В нашем городе немало достойных страховых компаний, и, надо признать, перед организаторами стояла довольно трудная задача — выявить лучших в этой области. Однако с этой задачей они справились, назвав лучшей страховой компанией Санкт-Петербурга ЗАО «Страховая медицинская компания «АСК-Мед». Это одна из старейших страховых компаний Петербурга, она образовалась еще в 1990 году, в государстве, которого уже нет. В том государстве частных страховых компаний, собственно говоря, не должно было существовать, но даже в таких условиях компании «АСК-Мед» удалось выжить, получить развитие и к настоящему времени сделаться одним из лидеров в этом бизнесе.

СОАО «Регион» оказалось лучшей страховой компанией по автострахованию (ОСАГО и КАСКО). А самые впечатляющие темпы развития наблюдались в ЗАО «Страховая группа «УралСиб». Важный сегмент страховой деятельности — медицина, и здесь всех

опередило СЗАО «Медэкспресс». Впрочем, и страхование недвижимости — важная вещь, а потому в данной области тоже определили победителя: ЗАО «Страховая группа «Спасские ворота». Вообще звучало много хорошо знакомых названий страховых компаний, имеющих тысячи клиентов и аккуратно их обслуживающих. И то, что компании-победители на слуху, не должно удивлять, поскольку решения жюри и предпочтения клиентов имеют в основе одни и те же критерии: добросовестность, надежность, оперативность в обслуживании.

Вот почему абсолютно естественно было воспринято сообщение о присвоении звания «Страховщик года» генеральному директору страховой группы «АСК» Л. М. Панеяху. О соответствии самым высшим критериям компании «АСК-Мед», входящей в группу «АСК», уже было сказано, но ведь успех не сваливается с неба, его куют люди и в первую очередь — руководители бизнеса. Именно таким руководителем, который привел свою компанию к заслуженному признанию, и является Л. М. Панеях.

Учредитель и издатель:
ООО «МЕДИАиндекс»
Директор: Сергей Авдеев,
avdeev@mediaindex.ru
Главный редактор:
Наталья Михайленко,
mihaylenko@sluchay.ru
Специальный корреспондент:
Владимир Михайлов

Оригинал-макет: Дмитрий Зятков
Верстка: Владимир Шкрядов
Адрес редакции:
ул. Розенштейна, 19,
лит. А, тел. 973-4790, 336-4349
www.mediaindex.ru
Установочный тираж: 10 000 экз.
(тираж данного выпуска 7000 экз.).
Подписано в печать 17.12.2006, 14.00

Интернет-версия: www.sluchay.ru
Распространяется бесплатно.
Газета 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 информационной поддержке Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада.

Уважаемые друзья! Приближается Новый год!

От себя лично и от лица сотрудников Департамента финансовой политики Министерства финансов Российской Федерации поздравляю работников страховой отрасли, потребителей страховых услуг с наступающим Новым годом!

Роль страховой отрасли в решении задач социально-экономического развития нашей страны возрастает год от года. Каждый новый год становится все более значимым: совершенствуется страховое законодательство, создается полноценная инфраструктура страхового рынка, растет престиж отрасли. Россия готовится к вступлению в ВТО, что, безусловно, окажет влияние на развитие страхового сектора и процесс интеграции в мировой рынок.

Желаю страховщикам и иным субъектам страхового дела эффективной работы, достижения намеченных целей, новых горизонтов и расширения границ бизнеса.

Уважаемым страхователям – достатка, стабильности, уверенности в принятии решения о заключении договора страхования, высокопрофессиональных, ответственных и внимательных страховщиков.

Всем, кто освещает в средствах массовой информации ситуацию на страховом рынке России, – объективности, понимания и поддержки страхового сектора. Именно вам предстоит осуществить очень важную и важную работу по повышению финансовой грамотности населения, страховой культуры общества и продвижению страхования в России!

Удачи в 2007 году!



Вера Балакирева,
заместитель директора Департамента
финансовой политики Минфина России



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

Страхование - образ жизни!

Уважаемые партнеры, коллеги, друзья!

С 2003 года информационное агентство «ИНСФОРМЕР» подготавливает материалы для аудиторий страхователей и страховщиков. Все эти годы мы старались подготовить самые объективные новости и донести их до потребителя.

В 2005 и 2006 годах ИА «ИНСФОРМЕР» выпустил два издания Энциклопедии «Лучшие страховщики России». В новом году мы планируем сохранить все достоинства предыдущих выпусков, а новый подход поможет качественно улучшить наше издание.

В энциклопедии 2007 года мы предоставим возможность бесплатного размещения информации каждой страховой компании. Издание будет выпущено в двух томах – на русском и английском языках с материалами международной практики страхования.

Качественные изменения претерпит и наш информационный портал – www.insformer.ru. Предоставляя посетителям самую разнообразную справочную и специализированную информацию о событиях страхового рынка, мы в 2007 году будем подготавливать ряд новых рубрик и разместим самый полный визуальный архив. В 2007 году наше агентство планирует самым тесным образом сотрудничать со СМИ Санкт-Петербурга и, в первую очередь, газетой «Страховой случай».

Мы работаем для Вас, и очень признательны за Вашу оценку. Наеемся весь год провести вместе! Удачи Вам и благополучия!

С наступающим Новым Годом!
Редакция ИА «ИНСФОРМЕР»



Татьяна Шувалова, директор Северо-Западного филиала СК «УралСиб»

Были награждены также лучшие торговые комплексы Санкт-Петербурга – в данном случае они рассматривались как инвестиционные проекты по следующим номинациям: управление недвижимостью,

организация торгового процесса, открытие года. То есть от внимания организаторов не ускользнуло ни одно значимое явление в финансовой, страховой и инвестиционной сферах бизнеса.



Вадим Коноплев, генеральный директор ЗАО «САПСАН»

Взгляд в будущее

Безусловно, это лишь начало долговременного проекта. Конкурс «Финансовый Петербург®» продолжит свою работу: как утверждают организаторы, он станет ежегодным смотром лучших сил в финансовой, страховой и инвестиционной сферах. Более того – начиная с 2007 года премия выходит на федеральный уровень, становится общенациональной. Соответственно, сменится и название премии, она будет называться «Финансовая Россия®». В рамках этой премии, по расчетам организаторов, объединятся самые крупные и авторитетные банки, страховые, финансовые компании и инвестиционные проекты. Вместе с тем, поскольку инициатива исходит с берегов Невы, у нас будет повод гордиться своим городом, который в данном случае

действительно выступает в роли одной из «столиц» России.

В заключение отметим весьма профессиональную работу по организации самой церемонии награждения. Ее отличал вкус, а также умение увлечь всех без исключения участников (даже тех, кто не поднимался на сцену) и при этом никого не утомить. Награждения сопровождался ярким иллюстративным материалом, который сжато и вместе с тем достаточно полно рассказывал о деятельности каждого победителя конкурса. Очень яркое впечатление оставили оперные и балетные номера в исполнении звезд театра, ну и, конечно, полезной и продуктивной была неформальная часть церемонии, во время которой участники могли обменяться впечатлениями за бокалом вина.



Виолетта Вознесенская и Кирилл Дружинин, руководители проекта «Финансовый Петербург®»

РЫНОК

Четыре аббревиатуры

В 2006 году исполнилось три года закону об «автогражданке» – первому значительному законодательному прорыву страховых компаний в деле расширения своего рынка. ОСАГО, не зависимо от всех своих достоинств и недостатков, сделало главное – о страховании начали говорить, к страхованию начали привыкать.

Но страхование ответственности автовладельцев – высокоубыточный вид страхования, требующий, кроме всего прочего, значительных затрат на инфраструктуру. Поэтому у страховых компаний на подходе новые законы, посвященные другим обязательным видам страхования. Не забывают о законотворчестве и те, кто хочет упорядочить деятельность страхового рынка.

Александр НОГОВ

ОПО

Одна из несбывшихся надежд страховщиков в уходящем году – это принятие Государственной Думой России федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности за причинение вреда при эксплуатации опасного объекта». Страховщики рассчитывали, что он заработает в следующем году, но этому уже не бывать. Рассмотрение закона перенесено на весну. И если все пойдет гладко, то он вступит в силу не позднее середины 2008 года для частных компаний, а государственные предприятия начнут его исполнять с 1 января 2009 года, поскольку им необходимо заблаговременно заложить в бюджет расходы на страховку.

Новый вид страхования обещает страховщикам немалые доходы: в стране 250 тыс. опасных объектов, и на них страховые компании рассчитывают заработать 23-24 млрд руб. страховой премии в год. При этом расходы страховщиков на ведение дел в этом виде страхования вряд ли превысят аналогичные затраты, например, по автогражданке: не нужно строить выплатных центров, развивать розничную сеть продаж. Иными словами, прибыль в новом корпоративном секторе рынка будет высокой, особенно по сравнению с той, которую страховщики получают сейчас от добровольного страхования гражданской ответственности за причинение вреда при эксплуатации опасного объекта. Объем страховых взносов по этому виду страхования составляет не более 1 млрд руб.

Законодательство, регламентирующее добровольное страхование опасных объектов, появилось в России в 1997 году. Оно устанавливает лимиты ответственности для объектов разной степени опасности от 100 тыс. руб. до 7 млн руб. и определяет диапазон тарифов. Однако действующие законопроекты «недееспособны», поскольку установленных законом лимитов ответственности оказывается недостаточно для полного покрытия ущерба.

Более того, потерпевший может получить возмещение в пределах установленного законом лимита только через суд. Чтобы избежать этих ограничений страховщики заключают комбинированный договор, в нем оговаривается большая сумма покрытия, превышающая законный лимит, и выплачивается она без суда.

В новом законе предполагается установить существенно более высокие лимиты ответственности – от 10 млн руб. до 6,5 млрд. От этих сумм будет рассчитываться стоимость страхового полиса. Тарифы окончательно

не определены, предполагается, что они будут установлены в пределах от 0,01% до 2% в зависимости от опасности объекта.

В законопроекте выделяется три категории опасных объектов. Первая – автозаправочные станции (АЗС) и газозаправочные станции, а также базы хранения горюче-смазочных материалов (ГСМ). Во вторую категорию входят предприятия, на которых производятся, используются, перерабатываются, образуются, хранятся, транспортируются или уничтожаются опасные вещества; получают расплавы черных и цветных металлов и сплавы на основе этих расплавов; ведутся горные работы, работы по обогащению полезных ископаемых, а также работы в подземных условиях. Третья – гидротехнические сооружения.

Отличительная особенность нового закона в том, что расходы по нему предприятия смогут включать в себестоимость. По действующему законодательству они выплачиваются из прибыли. А это, по мнению страховщиков, существенный сдерживающий момент для предприятий – им лучше отнести расходы на себестоимость. Во-первых, сумма страховых расходов переносится на цену товара. А во-вторых, снижается база по налогу на прибыль.

ОСОП

Другая законодательная инициатива правительства России, способная обернуться для страховщиков звонкой монетой, – обязательное страхование ответственности перевозчиков. Законопроект по этому поводу сейчас вынашивает Министерство транспорта России. Лет пять назад с подобной инициативой выступали депутаты Государственной Думы, но ее «затерли» в правительстве. Законопроект много лет блуждал по коридорам власти, каждый чиновник пытался внести свою лепту, но «слепить» закон окончательно не удавалось. После нескольких крупных авиакатастроф, случившихся в уходящем году, чиновники и депутаты снова вспомнили об обязательном страховании ответственности перевозчиков. Особенно сильно они пожалели об отсутствии подобного закона, когда посчитали расходы бюджета на выплаты компенсаций родственникам погибших, обычно, по 100 тыс. руб. из федерального и местного бюджета за одного пострадавшего. Но в последнее время люди все чаще подают в суды и требуют многомиллионные компенсации. Если эта тенденция сохранится, а скорее всего, так оно и будет, то госрасходы будут стремительно расти: как это ни печально, но оснований говорить,

что в следующем году будет меньше авиакатастроф, нет, наоборот все больше людей летает и интенсивность полетов растет, а вместе с ней и вероятность трагедии.

Разрабатываемый в Минтрансе законопроект должен заменить действующее с 1992 года обязательное страхование пассажиров. Оно распространяется на междугородные перевозки автомобильным, железнодорожным и авиатранспортом.

Максимальное покрытие по такой страховке 12 тыс. руб., выплачивается только в случае гибели пассажира. Во всех остальных случаях сумма выплаты меньше. Страхованием пассажиров занимаются «близкие» перевозчикам страховые компании. Один из крупнейших игроков на этом рынке – родственная ОАО «РЖД» страховая компания ЖАСО. Она занимает примерно половину рынка обязательного страхования пассажиров, а это внушительная сумма – более 500 млн руб. страховых премий в год. При этом объем выплат не превышает 1% от этой суммы.

Предполагается, что действие нового закона будет распространяться на перевозку пассажиров автомобильным, воздушным, железнодорожным, морским, речным, а также городским наземным электрическим пассажирским транспортом и метрополитеном.

Размер страхового тарифа будет устанавливать правительство РФ. Для воздушного, морского, внутреннего водного, автомобильного и городского наземного электрического транспорта премия будет рассчитываться как процент от годовой суммы эксплуатационных расходов транспортного средства. Для железнодорожного транспорта, метрополитена, монорельсовой дороги, фуникулера размер премии предлагается рассчитывать как небольшой процент от суммы дохода перевозчика.

Предполагаемые страховые выплаты потерпевшим или их родственникам вследствие нанесения вреда жизни и здоровью составят 600 тыс. руб. на воздушном транспорте и 300 тыс. руб. – на иных видах транспорта.

Страховщики не надеются, что закон об обязательном страховании ответственности перевозчиков будет принят в следующем году, но рассчитывают, что он обретет реальные очертания и будет одобрен Госдумой хотя бы в двух чтениях.

ОСАГО

ОСАГО – тема номер один в предвыборной борьбе депутатов за голоса автомобилистов. Слуги народа не упустят шанса сделать себе имя на изменениях этого за-

кона ради народа. Вот, например, осенью уходящего года депутаты изменили систему «бонус-малус». По этой системе, если страхователь не производился выплаты, то ему полагается скидка (бонус) при оформлении полиса на следующий год. Минимальная скидка 5% и каждый год она увеличивается на 5%. То есть через 10 лет страхователь может накопить предельный размер скидки – 50%. Но раньше это было невозможно, поскольку при смене автомобиля все бонусы сгорали. Теперь после принятия поправок к ОСАГО бонусы не сгорают, у каждого водителя появляется своя история. Идея замечательная, депутаты молодцы, но страховщики теперь не знают, как вести водительскую историю, ведь единой информационной базы по всем страховым случаям до сих пор нет. В лучшем случае Российский союз автостраховщиков ее запустит в конце следующего года. А до этого момента внесенная поправка прибавила страховщикам лишних хлопот, связанных с документооборотом, да и автовладельцам не легче. Ведь теперь если водитель совершит аварию на служебном автомобиле, то, покупая страховку на личное транспортное средство,

ему придется заплатить существенно больше. Более того, страховщики отмечают, что в среднем каждый российский водитель вписан в три полиса ОСАГО, то есть после совершения одного ДТП, страховщики поднимут цену по трем другим полисам, где указан аварийный водитель.

На очереди внедрение в ОСАГО системы прямого урегулирования убытков. Это означает, что потерпевшему не придется идти за компенсацией убытков во «вражескую» страховую компанию виновника аварии, ему выплатит все родная фирма, продавшая полис. А затем страховщики между собой разберутся.

Однако на практике все сложнее. Страховщики опасаются, что из-за отсутствия единой методики оценки ущерба в ДТП у каждого страховщика будут свои результаты. Сейчас разница в экспертных оценках достигает 30%, и граждане нередко подают в суд. А это означает, что страховые компании начнут судиться уже друг с другом, стремясь занижить сумму ущерба, которую необходимо оплатить. И если не удастся снизить размер выплаты, то получится хотя бы оттянуть момент расплаты на много месяцев, а это тоже хорошо. Особо придирчивые

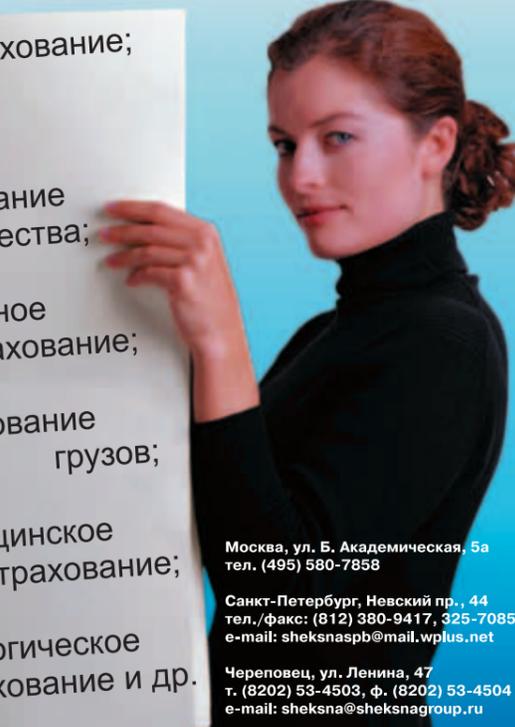




СТРАХОВАЯ ГРУППА ШЕКСНА

Наши гарантии – Ваше доверие

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



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

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

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

страховщики уже подсчитали, что накладные расходы в связи с ростом судебных разбирательств возрастут на 25% и, как следствие, ОСАГО станет еще более убыточным.

Рост текущей убыточности этого вида страхования — большая тема для компаний. В некоторых регионах убыточность превысила уже 100%, а в большинстве подбирается к критической отметке — 77%. И чем ближе к этой отметке убыточность, тем громче кричат страховщики о низких тарифах, не повышавшихся три года, о росте аварийности, стоимости ремонтных работ.

Расслышав стенания страховщиков, Федеральная антимонопольная служба России предложила им лекарство — свободное ценообразование на рынке. Но лекарство оказалось ядом для неокрепших страховых компаний и рынка в целом. Либерализация ценообразования, по мнению некоторых страховщиков, приведет к обострению ценовой конкуренции, демпингу, а он может спровоцировать банкротство компаний, и все закончится крахом системы обязательного страхования. В общем, как считают страховщики, сейчас не время отпускать цены, но в перспективе это сделать надо.

СРО

Страховщики надеются, что в следующем году депутаты рассмотрят и примут поправки в закон о страховом деле. Они касаются саморегулируемых организаций (СРО) на страховом рынке. Инициаторами изменений выступили председатель думского комитета по собственности Виктор Плещачевский, а также член кредитного комитета и одновременно глава Всероссийского союза страховщиков Александр Коваль.

Суть предлагаемого ими законопроекта сводится к созданию на рынке саморегулируемых организаций страховщиков. СРО страховщиков должна объединять не менее 75 компаний. Также законом предусмотрено создание саморегулируемой организации обществ взаимного страхования (СООВС). Для ее возникновения объединиться достаточно 30 организациям соответствующего профиля.

По замыслу авторов законопроекта, сообщество страховщиков возьмет на себя функции регулирования и контроля страховой деятельности своих членов.

Также в законопроекте предусмотрена солидарная ответственность членов страхового сообщества перед страхователями путем создания компенсационного фонда за счет вступительных взносов страховщиков в размере 11 млн 250 тыс. руб. То есть в случае неплатежеспособности одного или нескольких членов страхового сообщества страхователь получит возмещение ущерба из

компенсационного фонда. Формирование фонда — одно из требований закона, без него СРО — не СРО. Для регистрации СООВС достаточно фонда в размере 3 млн руб.

В законопроекте заложены жесткие ограничивающие условия для страховых агентов. Агенты — физические лица должны иметь сертификат, подтверждающий соответствие полученных профессиональных знаний и практических навыков требованиям к страховым агентам. Раз в три года они должны проходить обучение со сдачей квалификационного экзамена. При этом за рамки закона остаются требования к агентам, содержание сертификата. Агентам — юридическим лицам новоиспеченный закон разрешает работать только от имени одного страховщика. А это похоже на ограничение конкуренции на рынке.

Иными словами, закон получился весьма расплывчатый, по сути, он сводится к тому, что дает СРО право устанавливать свои правила игры на рынке — разумеется, для членов сообщества. Правовое управление администрации президента РФ после первого прочтения этого документа весной текущего года дало отрицательное заключение, посчитав, что законопроект сырой и требует серьезных доработок. Например, проект закона предусматривал участие саморегулируемых организаций в процедурах банкротства их членов. Но чтобы это стало возможным, нужно внести изменения в федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)».

В итоге авторам законопроекта пришлось учесть все замечания юристов, переделать документ и устранить все ляпы. И теперь появилась надежда, что весной будущего года депутаты одобряют новый законопроект.

Кстати, предполагается, что ОПО будут заниматься не все желающие компании, а только члены профессионального объединения страховщиков, а именно члены созданного еще в прошлом году Национального союза страховщиков ответственности (НССО). НССО может стать для рынка производственных рисков тем же, чем стал Российский союз автостраховщиков (РСА) для рынка ОСАГО (этим видом страхования занимаются только члены РСА). В рамках союза создан гарантийный фонд, из средств которого исполняются обязательства компаний с отозванной лицензией. Все то же самое появится и в НССО — еще одном образце узкопрофильного СРО.

Остается лишь надеяться, что вновь образующиеся саморегулируемые организации страхового рынка станут оплотом развития цивилизованного рынка, а не кормушкой для безработных некомпетентных чиновников.

2006. Итого

Страховые компании, обычно подводят итоги по результатам финансового, а не календарного года. Но те из них, которые уверенно «стоят на ногах», могут себе позволить делать выводы, не дожидаясь окончания даже года календарного. Своим мнением об уходящем страховом годе делятся генеральный директор Северо-Западной страховой компании Вадим Медвинский и генеральный директор страхового общества «ЭРГО Русь» Зигмар Крюгер.

Россия

Вадим Медвинский

Значительно повысился уровень страховой культуры населения. Для людей словосочетание «страховая компания» все чаще ассоциируется с надежной защитой их финансовых интересов, а не с пустой тратой денег, как это было несколько лет назад. Благодаря этому можно наблюдать позитивную динамику во многих сегментах страхового рынка.

Еще одна тенденция уходящего года — это активизация процессов слияний и поглощений. Страховщики объединяются в крупные группы, которые, скорее всего, и будут диктовать свои условия в будущем.

Также повысился интерес иностранных компаний к российскому страховому рынку. Приход прямых филиалов иностранных страховых компаний в Россию не только принесет новые технологии, но и усилит конкуренцию между страховщиками, которые будут вынуждены улучшать качество работы и больше ориентироваться на потребителя.

Что касается прогнозов на 2007 год, я думаю, что российские страховые компании продолжат активное движение на рынки СНГ, а иностранные страховщики — в Россию. Также продолжится «зачистка» среди страховых компаний, в бизнесе останутся лишь самые надежные и добросовестные страховщики.

Зигмар Крюгер

Что касается российского страхового рынка, то на его развитие в 2006 году оказала существенное влияние близкая перспектива вступления России в ВТО. Страховое сообщество отреагировало оперативно, и в настоящее время готовятся поправки к закону о страховом деле.

Другим важным событием уходящего года стала подготовка к вступлению России в международную систему «Зеленая карта». Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, выезжающих за пределы РФ, расширяет возможности страховых компаний по комплексному удовлетворению потребностей клиентов и позволяет привлекать новых страхователей. Кстати, «ЭРГО Русь» одной из первых открыла пункты продаж в непосредственной близости от границы РФ с Финляндией и Эстонией, а также Латвией, и на сегодняшний день является одним из признанных лидеров в этом сегменте российского страхового рынка, реализует ежемесячно более 30 тыс. полисов «Зеленая карта».

Важным событием 2006 года стала подготовка страховщиков ко второму этапу вступления в силу закона о минимальном раз-



Зигмар Крюгер, генеральный директор ЗАО «ЭРГО Русь» и ООО «СК «ЭРГО Жизнь»

мере уставных капиталов страховых компаний в РФ. Помимо прочего, увеличение капитализации страховых компаний создаст хорошую основу для повышения доверия населения к страховым услугам.

Петербург

Зигмар Крюгер

Я бы отметил появление целого ряда новых массовых продуктов

по автокаско, увеличение емкости рынка услуг добровольного медицинского страхования. Кроме того, в уходящем году на петербургском страховом рынке появился целый ряд новых брокерских компаний, активизировали свою деятельность уже существующие страховые брокеры. Продолжился процесс слияний страховых компаний.

Компания

Вадим Медвинский

В 2006 году в жизни нашей компании произошло много ярких и значимых событий. Мы получили лицензию на осуществление деятельности по новым видам страхования, расширили филиальную сеть, улучшили финансовые показатели, приняли участие в нескольких проектах, посвященных развитию страховой культуры в России. Кроме того, наша



Вадим Медвинский, генеральный директор ООО «СЗСК»

деятельность по достоинству была оценена экспертами, составляющими рейтинги страховых компаний. Но, на мой взгляд, самым важным для нас стал переезд в собственное здание на Петроградской набережной. Улучшенные территориальные условия благотворно сказались на работе компании и позволили привлечь немало важных клиентов.

Зигмар Крюгер

2006 год стал для компаний «ЭРГО Русь» и «ЭРГО Жизнь» важной вехой — взят курс на активное расширение масштабов деятельности. Мы увеличили портфель услуг по страхованию частных лиц, расширили агентскую сеть и открыли новые центры продаж, в том числе и в Санкт-Петербурге. Дальнейшее развитие получила стратегическая линия на усиление регионального присутствия. Филиалы, созданные в Самаре, Саратове, Екатеринбурге, Тюмени и других городах, предлагают услуги физическим и юридическим лицам по страхованию жизни. В 2006 году была также увеличена перестраховочная емкость компаний.

Лиц. №3451Д



ВСЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ

- член Ассоциации космических страховщиков
- участник Российского пула по страхованию ответственности судовладельцев
- член Российского союза автостраховщиков

197376, Санкт-Петербург, ул. Профессора Попова, 23

тел./факс: (812) 336-2687, 336-2688

www.megarussd.com

СТРАХОВАНИЕ В КОСМОСЕ И НА ЗЕМЛЕ



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

ЮГОРИЯ
ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

70 видов страхования

Для полной уверенности!

Санкт-Петербург, ул. Академика Павлова, д. 14 Б
Тел.: (812) 331-99-33, 331-38-99, www.ugor.ru



СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ



страхов

ЖИЗНЬ БЕЗ М

2007

январь

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|----|----|----|----|----|----|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 |
| 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |
| 29 | 30 | 31 | | | | |

февраль

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | | | | |

март

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | |

апрель

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | | | | 1 |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 30 | | | | | | |

май

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 28 | 29 | 30 | 31 | | | |

июнь

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | | 1 | 2 | 3 |
| 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | |

страхов

Г А З Е Т А С Т Р А Х

ИИ случай ай

междометий



2007

июль

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | | | | 1 |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 30 | 31 | | | | | |

август

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |
| 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | | |

сентябрь

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | | | 1 | 2 |
| 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 |
| 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |

октябрь

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|----|----|----|----|----|----|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 |
| 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |
| 29 | 30 | 31 | | | | |

ноябрь

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | | |

декабрь

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | | | 1 | 2 |
| 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 |
| 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |
| 31 | | | | | | |

ИИслучай

ОВОГО РЫНКА

mediaindex

(812) 973-4790, reklama@mediaindex.ru

RE

В поисках перестраховщика

Всем известно, что ни одно страховое общество не несет целиком риски, от которых страхует, какая-то часть всегда передается партнеру – перестраховщику. Он гарантирует возместить убытки на соответствующих условиях в соответствующее время. Таким образом, страховые риски распределяются между многими компаниями, часто всего мира, образуя сложные схемы перестрахования.

Армине УЗЛИЯН

Чем крупнее риски, тем более они диверсифицированы и тем сложнее их разместить. Сложность, прежде всего, заключается в поиске партнера. Как определить его надежность, потенциал и готовность к осуществлению выплат в тот момент, когда наступит страховой случай? Для начала стоит составить анкету, в которой будут указаны основные факторы, необходимые для формирования доверительного образа перестраховщика.

Фотопортрет

Составление портрета можно начать со статуса: перестрахованием могут заниматься как профессиональные перестраховочные компании, так и страховые компании, имеющие соответствующие лицензии. Практика показывает, что страховщики отказывают в выплатах чаще, так как перестрахование не является их основным бизнесом, а принимаемые риски исходят от компаний-конкурентов.

Очень важными чертами хорошего перестраховщика являются его финансовая прочность и прозрачность для клиента. Основное внимание следует уделить структуре и качеству страховых резервов, наличию ликвидных активов, отраженных в отчетности компании. Если потенциальный перестраховщик имеет рейтинг надежности (отечественных или международных рейтинговых агентств) либо ведет учет согласно требованиям и стандартам международной системы учета и отчетности, то это еще один балл в его пользу – достоверность такой отчетности и финансовое положение могут подтвердить международные аудиторы.

Особое внимание необходимо уделить исследованию отношений перестраховщика с органами страхового надзора, поскольку нарушения страхового законодательства, в том числе периодические, может привести к ограничению действия или даже отзыву лицензии.

Приметы

Если все из предыдущих факторов выгодно отличали перестраховщика, то далее следует обратиться к деталям. Для этого необходимо понять политику компании в ключевых сферах ее взаимодействия с перестрахователем. Прежде всего, это касается андеррайтерской и выплатной политики. Разумная андеррайтерская политика предполагает, что объем принятых рисков не будет выходить за рамки финансовых возможностей компании. Подписание рисков осуществляется на основе определенной базы (это может быть PML и другие показатели). Можно поинтересоваться также

объемами передаваемой премии за рубеж для определения доли ретроцессии. И еще, если при заключении договора андеррайтером не были проведены достаточные переговоры, то все неопределенности истолковываются в пользу цедента. При анализе выплатной политики следует разделять две ее стороны: реальная и декларируемая выплатная политика. Реальность заключается в имеющемся финансовом потенциале и готовности платить, что можно легко проверить, рассмотрев статистику выплат, судебную статистику. Декларируемая политика отличается многообразием методов взаимодействия с перестрахователем по выплате доли в убытке и имеет определенную, не всегда позитивную, направленность, влияющую на конечный результат. Аналитики выделяют следующие типы:

- работаем по правилам, принятым бизнес-сообществом страховщиков и перестраховщиков;
- работаем по правилам, но просим предоставления дополнительной информации;
- отдаем предпочтение формальным процедурам;
- придерживаемся жесткой позиции и не платим, пока не получим необходимых документов;
- не платим «по определению», под любыми предложениями отказываемся в выплате доли убытка.

Декларируемая выплатная политика обычно является визитной карточкой компании и о ней можно узнать даже на уровне кулуарных разговоров.

Соучастники

Немаловажное значение в жизни и поведении перестраховщика играет корпоративный фактор, поскольку разногласия между акционерами и менеджментом непосредственно влияют на принятие решений. Перестраховочная компания, собственниками которой являются организации, которые специализируются не на страховании, имеют более высокий риск принятия неверных решений, а также более низкую конкурентную позицию и краткосрочный горизонт планирования деятельности. При комбинированном варианте перестраховщик получает множество преимуществ, сокращает риски, разрабатывает долгосрочную стратегию ведения бизнеса. Профессиональный капитал дает наилучшую отдачу.

На выплатную политику могут влиять также региональные факторы. Это проявляется в необходимости согласовывать политику выплат с региональными партнерами. Как правило, перестраховщики являются членами различных союзов, ассоциаций, пулов. Однако если

цель компании – выход на международный рынок (либо на нем уже работает), то ее выплатную политику будет определять исключительно величина капитала.

Нельзя забывать о реальном человеческом факторе, поскольку «изюминку» любой компании придают люди, в ней работающие. От уровня их профессионализма, внутренней деловой этики, управленческих принципов зависят многие решения. Ибо компания является живым механизмом, и работа каждого сотрудника, возможность его самореализации при осуществлении своих функций в той или иной степени влияют на состояние всего бизнеса.

Погоня

Однако не стоит отдавать предпочтение исключительно персональным контактам при сотрудничестве с перестраховщиком, поскольку успешное поддержание крупных рисков основывается, как минимум, на трех «китах». Оценить уровень профессионализма можно анализируя качество предоставляемых услуг. Например, поинтересоваться сроками акцептов слипов факультативных договоров либо котировок облигаторных договоров, сроками выплат возмещения и т. п. Некоторые перестраховщики предлагают котировки on-line, что позволяет сократить время, притом что обычно котировки не производятся более 3 рабочих дней. Акцепт слипа может составлять от 4 до 24 часов, а выплата по правилам делового оборота в среднем достигает трех рабочих дней.

Приговор

Советуем при оценке компании использовать 30-балльную шкалу для каждого из вышеупомянутых критериев, памятуя о том, что зона наиболее надежных партнеров начинается от 150 баллов и выше.

Если после составления анкеты на основе вышеуказанных факторов вам сложно определиться с выбором, поскольку несколько перестраховщиков набрали 150 баллов, поздравляем – вам повезло с партнерами по перестрахованию. Можете смело размещать любой крупный риск в этих компаниях, не опасаясь неблагоприятных исходов сотрудничества. Если же необходимое количество баллов набрал один перестраховщик, то советуем тщательнее проанализировать отдельные факторы, проверить надежность информации, и тогда наверняка найдется еще парочка компаний, которые своими усилиями смогут удержать крупный риск и ваше финансовое положение в устойчивом состоянии.

ВОСТОЧНАЯ
ПЕРЕСТРАХОВОЧНАЯ
КОМПАНИЯ

С НОВЫМ ГОДОМ
и Рождеством!

Москва

Тел.: (495) 540-78-81,
факс: (495) 540-72-20.
E-mail: vpk@vpkre.ru

Екатеринбург

Тел.: (343) 379-57-16,
факс: (343) 379-57-20.
E-mail: ektb@vpkre.ru

Санкт-Петербург

Тел.: (812) 346-57-42,
факс: (812) 346-57-43.
E-mail: spb@vpkre.ru

Новосибирск

Тел.: (383) 212-35-12,
факс: (383) 218-32-41.
E-mail: nsb@vpkre.ru

Самара

Тел.: (846) 337-75-29,
факс: (846) 273-37-14.
E-mail: samara@vpkre.ru

Хабаровск

Тел.: (4212) 411-256,
факс: (4212) 411-255.
E-mail: khv@vpkre.ru

библиотека

Гуманосфера

В декабре прошла презентация книги Евгения Васильевича Коломина «Раздумья о страховании». Ее автор – доктор экономических наук, профессор, президент Всероссийского научного страхового общества, заместитель директора Научно-исследовательского финансового института АБИК МФ РФ (НИФИ).

Книга «Раздумья о страховании» – полноценный научный труд. Она отражает комплексный подход профессора Коломина к вопросам страхования. В ней освещены вопросы теории и истории страхования, перспективы страхового дела в России, а также приведены типовые правила наиболее распространенных

руководством защищены десятки диссертаций по страхованию – кандидатских и докторских, его работа в различных экспертных советах дала возможность использовать научные достижения в разработке нормативно-правовых актов, в деятельности страховых организаций».

Профессиональная деятельность Евгения Коломина началась с «Госстраха», где он работал в качестве простого экономиста. По словам коллег, он всегда «болел за свое дело» и много сделал для развития страховой науки. Евгений Васильевич участвовал в первых выпусках «Страховых ревью», организовал Всероссийское научное страховое общество, участвовал и продолжает участвовать во всевозможных экспертных советах.

«Приятно, что инициатором издания книги был не я. Издательский дом «Страховое ревью» и «Росгосстрах» сами предложили мне опубликовать этот труд, – отметил ученый. – Значит, его действительно ждали».

Инсформер



видов добровольного страхования. Важной частью книги является ее обширнейшая библиография и список всех статей и работ Евгения Коломина.

По словам президента группы компаний «Росгосстрах» Д.Э. Хачатурова, «сегодня можно смело утверждать, что Е.В. Коломин положил начало формированию современной российской научной школы страхования. Под его

Коллеги профессора Коломина отмечали, что важнейшей особенностью его научных работ является то, что он всегда много внимания уделяет этической стороне во взаимоотношениях страховщиков и страхователей. «Доверие страхователей – это важнейший фактор развития страхового рынка, – утверждает Евгений Васильевич. – Страхование – это самая гуманная сфера финансового рынка».



Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права

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

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

Адрес: Санкт-Петербург, наб. канала Грибоедова, 92/1
Метро: «Садовая», «Сенная»
Контактные телефоны:
(812) 310-20-90, 312-81-14, 312-82-42, 315-79-64
Адрес электронной почты:
ivesep_znanie@mail.ru

ЛАУРЕАТ
ЗНАКА
«ОБЩЕСТВЕННОЕ
ПРИЗНАНИЕ»



СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
ФИЛИАЛ В ГОРОДЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Страховая компания «Арбат» поздравляет с Новым годом своих клиентов и партнеров!

Мы будем рады видеть в наступающем году новых специалистов:

- Юрист – с окладной частью по результатам собеседования
- Специалист отдела автострахования – с окладной частью по результатам собеседования плюс процент
- Специалист отдела имущественного страхования с опытом работы – с окладной частью по результатам собеседования плюс процент
- Специалист по страхованию выезжающих за рубежом (опыт работы в данной сфере обязателен) – с окладной частью по результатам собеседования плюс процент

Филиал ООО «СК «Арбат»
в г. Санкт-Петербург
тел. (812) 441-24-30
E-mail: spb@arbat-ins.ru



Московское Страхование Качество

МОСКОВСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

в Санкт-Петербурге

- » Учреждена Правительством Москвы в 1998 году
- » Акционеры: Правительство Москвы и Банк Москвы
- » Уставный капитал 3,5 млрд. рублей
- » Лицензии на 84 вида страхования
- » 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



Санкт-Петербург, пр. Бакунина дом 5, офис 46

Лицензия минфина Российской Федерации № 4694 Д

в мире

Нам бы их заботы

Все-таки люди удивительны! Вечно не довольны тем, что у них есть. Хотят поймать неувидимое, увидеть невидимое, объять необъятное. А ведь еще Козьма Прутков заметил, что сделать это невозможно. Но застраховать, как выясняется, иногда вполне реально!

Евгения МАКСИМОВА

Споемте, друзья

Взять, к примеру, голос: нечто никак по внешнему виду неопределяемое. Вот если в комнату заходит человек с контрабасом, он сразу вызывает уважение. Хотя бы уже тем, что смог дотащить этукую машину! А то приходит кто-нибудь маленький, худенький и уверяет, что прекрасно поет. Да мы все поем, как известно! Однако все же находятся страховые компании, весьма компетентные в этом вопросе.

Конечно, возникают определенные проблемы с оценкой рисков. Не очень понятно, как определять красоту звучания голоса. Может быть, в мегагерцах? Или по впечатлениям зрителей (слушателей)? А вот Витасу для составления страхового договора потребовалось, по слухам, заключение фонографа о том, что его голос действительно имеет диапазон в 4,5 октавы. А изменение этого диапазона (естественно, в худшую сторону) и является страховым случаем. Обычно же, в договоре прописывается просто «невозможность выступать», а причиной может стать и банальная ангина. Кроме Витаса в России был застрахован голос Николая Баскова, которому, впрочем, эту страховку просто подарили.

За рубежом подобные страховки давно уже не считаются диковинкой. Одной из первых о голосе побеспокоилась Марлен Дитрих. Она застраховала его на невероятную по тем временам сумму в миллион долларов и долгое время удерживала за собой первенство. Известно также, что на \$1 млн был застрахован голос Лучано Паваротти, а Тина Тернер застраховала голос аж на \$3,2 млн. И даже известные своими не лишеными приятности хриплыми голосами рок-певцы Брюс Спрингстин и Род Стюарт независимо друг от друга оценили такую особенность пения в 6 млн!

Чередой неудач

Но все это цветочки по сравнению с разгулом фантазии же-

лающих подстелить себе соломки в предполагаемом месте падения. Конечно, многие неприятные события вполне могут произойти, но вероятность их наступления так мала, что иностранные страховщики охотно заключают договоры с особо впечатлительными натурами. Что же это за проблемы? Ну, к примеру, случайное захлопывание двери вашей квартиры. В зависимости от дня недели и времени суток компания обязуется выплатить до 100 евро (при взносе 18 евро в год), которые можно потратить на вызов бригады спасателей и покупку нового замка. В случае же, если вы застрянете в лифте, вам могут компенсировать потерянное время, заплатив 75 евро (стоимость страховки — от 12 до 28 евро в год).

Есть опасности и посерьезнее. Так, за рубежом предлагают застраховаться от повышения цен на бензин. Если стоимость бензина подскочит более чем на 15%, за последние 1000 литров страховка обязуется возместить дополнительные расходы. Стоит это удовольствие каких-то 19,95 евро в год. Можно обеспечить себя и на случай, если в стране будет введен сухой закон: при отсутствии в продаже спиртного застрахованный получит в качестве утешения 500 евро (годовой взнос 12 евро). Находятся также желающие застраховаться от неудач в лотерее. Для получения компенсации в 2500 евро надо проиграть подряд минимум 52 раза! Правда, это не так уж и печально, если учесть, что шансы наступления страхового случая составляют 1:4900, а вероятность выиграть главный приз в лотерее из шести цифр — одна на 14 млн.

Бывают и другие поводы для тревоги. Например, опасения, что жених (невеста) в самый последний момент, буквально стоя уже у алтаря, откажется сочетаться с вами браком. Хотя обещанные страховщиками 100 евро вряд ли утешат в этом случае. А может, вы боитесь оказаться за решеткой по

ложному обвинению? Тогда можно будет рассчитывать на получение уже 500 евро. Столько же вам выплатят, если окажется, что рожденный любимой женщиной ребенок не родной (конечно, если вы заранее, будучи подозрительной натурой, оформили подобную страховку). А кого-то больше пугает вероятность оказаться под прицелом скрытой камеры. За несанкционированное попадание в кадр страховые компании обещают выплатить до 1000 евро в зависимости от степени морального ущерба, который вы получите. Кстати, можно еще и подать на обидчиков в суд. В случае выигрыша дела размер компенсации может значительно увеличиться!

Первым же, кто озаботился экзотическими событиями в жизни, стал актер немого кино, голливудский комик Бен Терпин. Он оформил страховку на случай, если по какой-либо причине пропадет его врожденное косоглазие, придававшее необыкновенную выразительность лицу актера. Гораздо чаще, конечно, люди предпочитают страховаться, наоборот, от потери привлекательности.

Инопланетный гость

Такая с точки зрения статистики невероятная вещь, как похищение инопланетянами, всерьез беспокоит огромное количество народа. В Европе можно застраховаться на этот случай всего за 12 евро. Естественно, «страховая премия выплачивается в случае, если подписанта против его воли похитят с Земли инопланетяне», — говорится в договоре. В таком случае пострадавший может получить 5000 евро. Правда, только в том случае, если предъявит справки от врачей и авиакосмических ведомств. Застраховаться от подобной напасти предлагали даже любителям скачек, пришедшим на ипподром Хэйдок Парк Рейскорс, расположенный недалеко от Ливерпуля. Правда, там уже полис стоил \$400. В Америке таких страховок продано уже более



сорока тысяч. Компании гарантируют предусмотрительным американцам полугорамиллионное возмещение убытков в случае похищения инопланетянами, изнасилования ими или установки в тело микрочипа. Правда, получить страховое возмещение сможет лишь тот, кто предоставит видео- или фотодоказательства, пройдет испытания на детекторе лжи и приведет надежного свидетеля, которому можно верить. Пока что не было выплат ни по одной из этих страховок.

Постепенно втягиваются в это дело и в России. Известно, что певица Марина Хлебникова застраховала себя на 20 лет от несчастных случаев в результате контакта с инопланетянами. Дело в том, что один уфолог уверял, будто в ближайшее время население планеты Земля вступит в контакт с инопланетянами, а главным проводником между двумя цивилизациями станет именно она. Марина — человек суеверный, занервничала и решила хоть как-то обезопасить себя. Страховая же компания просчитала уровень рисков, которым может подвергнуться певица, и пришла к выводу, что вероятность встречи их клиента с зелеными человечками сводится практически к нулю. Так что если в течение двух десятков лет инопланетяне так и не объявятся, Марина Хлебникова потеряет всего лишь страховой взнос, равный одному рублю.

Ох уж йети Несси!

Но что инопланетяне! Некоторых гораздо больше пугает перспектива встречи с Несси. Радиожурналист Гэри Кэмпбелл, исполняющий обязанности президента фэн-клуба Лох-Несского чудовища, купил именно такой полис. Он застраховался на случай получения серьезных травм, инвалидности или

смерти, произошедших в результате встречи с Несси. (В этом полисе есть забавная приписка: «Страховка недействительна на тот случай, если вы проснетесь и увидите рядом с собой чудовище».)

Желающим отдохнуть в окрестностях самой высокой горы Шотландии Бен Невис предлагается застраховаться от нежелательных встреч с йети, которые якобы водятся в этих краях. Страховка, хотя и стоит недешево — \$4500, обеспечит туристу или его родственникам полтора миллиона долларов в случае тяжелых увечий или смерти, вызванных встречами с йети и другими «бигфутowymi» созданиями. Наконец, есть и такие люди, которые желают застраховаться от встреч с оборотнями, вампирами, привидениями или полтергейстом!

Непорочное зачатие

Впрочем, и это не предел человеческой фантазии! Известна история, когда во время отпуска итальянец попросил застраховать себя от плохой погоды. А один канадский клоун был не на шутку обеспокоен потерей чувства юмора, на случай чего и оформил соответствующую страховку. Ну а вершиной страхования можно считать приобретение многими продвинутыми американками полисов, страхующих от непорочного зачатия. Впрочем, нескольким монашкам, имевшим страховку на случай непорочного зачатия и рождения нового Мессии, было недавно отказано в продлении договора. Возможно, подкачал возраст предполагаемых матерей-героинь, но, с другой стороны, может быть, страховая компания решила, что вероятность наступления данного события стала слишком высока?

МАКС
СТРАХОВАЯ ГРУППА

уставный капитал — 1,5 млрд. руб.
20 миллионов клиентов

**ВСЕ ВИДЫ
СТРАХОВЫХ
УСЛУГ**

Лицензия №0950Д от 22.04.1998

**филиал в г. Санкт-Петербург
приглашает на работу:**

- директора районного агентства
- начальника отдела продаж
- страховых агентов

ЗВОНИТЕ — (812) 332-0191

инструкция

Затянувшийся сезон

Середина декабря 2006 года. Плюс пять. Подруга насобираала в Подмоскowie лисичек. Леса Ленобласти кишат опятами и клюквой. Друзья «по-летнему» рыбачат на Свири, а муж привез с дачи мешок свежевывросшей петрушки. Встречать Новый год на даче не хочется – на улице слякотно, а на елках нет симпатичных снежных шапок. Значит, дачный сезон все-таки заканчивается. Значит, дачу пора страховать.

Татьяна **СТОЛЯРОВА**

ТЗ

В действительности все было не так, как на самом деле. И застраховать мне было поручено не свою дачу, а дачу шефа. Угрюмый начальник сунул мне бумажку со своими каракулями, сообщив, что он понятия не имеет, сколько стоит этот долгострой и что застраховаться нужно «на полную стоимость» и по телефону, поскольку «ни с каким андеррайтером он ни на какой осмотр не поедет». Кто такой загадочный «андеррайтер», я спросить не успела – топ-менеджер убрался восвояси.

Расшифровка каракулей дала следующие результаты:

Исходные данные:

- 1) Размер 6x8 м.
 - 2) 4 этажа – два обычных, два мансардных (ступеньками).
 - 3) Смешанное строение – бетон, дерево, сайдинг, шифер, ЦСП.
 - 4) Кирпичная печь.
 - 5) 50 км от центра города, 10 км за чертой города.
 - 6) Пожарный водоем – рядом. Водопровод – летний и зимний, по дому не разведен.
 - 7) Строительство не завершено – нет внутренней отделки и стекол на верхних этажах (окна затянуты пленкой).
 - 8) Железобетонный цокольный этаж, в котором в отсутствие хозяев хранятся инструменты и бытовая техника.
 - 9) На окнах нижних этажей – решетки.
 - 10) Постоянно на даче не проживают.
- Есть фотографии дома, но не самые свежие.

К вышеозначенному рукописному шедевр шефа прилагался аккуратный печатный листочек со списком из одиннадцати компаний. Родом листочек был из бухгалтерии и имел потрясающий заголовок: «Список страховых компаний, которым можно доверять, потому что у них есть деньги на рекламу в нашей газете». Не смея оспаривать столь смелое заявление (простите за каламбур), я принялась за работу.

В наш просвещенный век телефоном пользуются только те, кто не знает, где на клавиатуре находится клавиша «any key». Поэтому я быстро набросала письмо и отправила его по электронной почте всем одиннадцати респондентам, предупредив, что выбирать страховщика для родного начальника я буду, в том числе, и исходя из скорости ответа на мое послание.

Спрашивала я немного:

- 1) Как мне определить стоимость дома? Дом строится более десяти лет. Чеки на стройматериалы и работы в большинстве своем не сохранились. При этом застраховаться хочется на полную стоимость, от всего, включая кражу инструмента и стройматериалов.
- 2) Какие документы я должна предоставить? Какие еще сведения требуются?

3) Можно ли застраховаться без выезда на место?

4) Из чего складывается стоимость страховки и сколько она составит в абсолютных и относительных величинах?

5) Каковы мои действия в случае пожара, взрыва, кражи?

Завершив сей нелегкий труд, я спокойно отправилась пить кофе.

Первый

Вернувшись к компьютеру через двадцать минут я была приятно удивлена, обнаружив в своем почтовом ящике письмо из ГСК «Югория». Сотрудница компании Инна Перегудова информировала меня о том, что дачу застраховать можно в рамках правил страхования строительно-монтажных работ (СМР), стоимость определяется в соответствии с рыночной ценой на момент страхования, застраховать можно без осмотра, по фотографиям, с тарифом 1% от стоимости дома. Правила страхования прилагались к письму.

Решив, что дело в шляпе, я принялась за чтение правил. Что меня и добило. Осилить 23-страничный документ я не смогла. Еще несколько смушало то, что страховать предлагали по правилам страхования СМР, хотя работы сии были уже практически завершены. Я снова связалась с Инной, попросив сделать мне выборку из правил, касающуюся только страхования дач, и дать дополнительные разъяснения. Ответ вновь не заставил себя долго ждать, но у меня, как у девушки основательной, возникли новые вопросы.

В общей сложности наша переписка продолжалась ровно сутки с перерывом на обед, ужин, сон и завтрак. Инна объяснила, что в моем случае используются правила страхования СМР, поскольку строительство не завершено. Правила страхования имущества физлиц в «Югории» рассчитаны только на завершенные объекты. Я получила перечень документов, необходимых для заключения договора, и выяснила у шефа, что документов у него таких нет. Обрадовала готовность сотрудников «Югории» обзвонить риэлтеров, для того чтобы выяснить стоимость дома. Еще я получила замечательную табличку с перечнем моих действий при наступлении различных страховых событий. С небольшими дополнениями от других страховщиков она приведена в конце статьи.

К сожалению, застраховать домик в «Югории» так и не удалось – документов, имеющихся у начальника, оказалось недостаточно, и меня честно предупредили, что при таком объеме документации могут быть проблемы с получением выплаты страхового возмещения. Я мысленно поставила «плюсик» менеджеру «Югории» за предупреждение, вслух пожалев, что «не срослось» – самые оперативные в число победителей не попали.

Второй

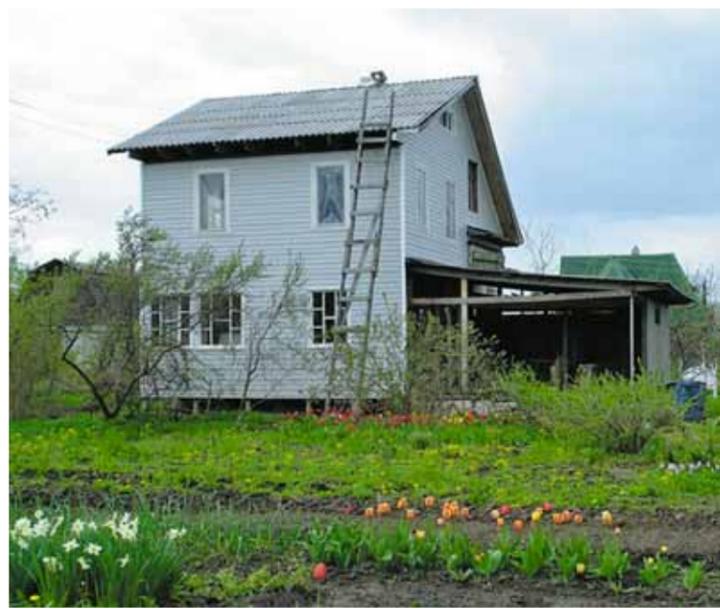
Второй ответ я получила через два часа после своей рассылки. В письме присутствовал список уточняющих вопросов, на которые я быстро ответила. Излив душу о «незавершенном строительстве» и «отсутствии документов», я получила ответ, что такой объект на страхование, скорее всего, принят не будет, а если и будет, то с очень высоким тарифом. Второй претендент быстро сошел с дистанции.

Еще через два часа пришло письмо от Петербургского филиала страховой компании «Арбат». В отличие от сообщений двух предыдущих респондентов, письмо содержало полный перечень ответов на мои вопросы. Хотя они были крайне лаконичны и было видно, что писались второпях, основное я из ответов вынесла: стоимость здания может определить страховщик по своей методике; если она составит мене \$30 тыс., то возможно страхование без осмотра (при наличии фотографий). Тариф будет зависеть от материала стен, кровли, наличия охраны и некоторых других факторов, которые я должна буду указать в анкете. Порадовало, что специалисты «Арбата» заранее знали, что большинства документов на дом у шефа пока и быть не может, поскольку дом не достроен. Было предложено прислать правила страхования имущества физических лиц. Но от этого я, помня о своем опыте с «Югорией», наотрез отказалась. Что же, «Арбат» становился реальным претендентом на победу. Расстраивало только то, что не были названы конкретные тарифы (хотя бы в процентах) – ведь информацию о строительных материалах дома я отправляла.

Третий

Четвертое, и последнее, письмо пришло ровно через сутки после рассылки. Как раз тогда, когда я завершала свое общение с «Югорией». Именно поэтому суточное отставание респондента от «пилетона» не очень смутило.

Ответ был из «АСК-Петербург» от главного андеррайтера по страхованию имущества Дмитрия Гузеева, и я сразу в него влюбилась. В ответ, разумеется. Впервые я увидела, что мне не нужно ничего дополнительно выяснять. Были названы и страховая сумма (1 млн 300 тыс. руб.), и размер страховой премии (8700 рублей, что в относительных величинах составляет 0,67%). Правда, выяснилось, что ехать ленивому начальнику на дачу все же придется, но компания выразила готовность предоставить свой транспорт и уверила, что осмотр не займет более получаса. Прикинув, что названная стоимость дачи (страховая сумма) в долларах заметно превышает порог в 30 тыс., обозначенный «Арбатом», я со злорадством поняла, что даже если шеф выберет в качестве страховщика «Арбат», поездки на свежий воздух ему не избежать.



Накладка вышла и со стройматериалами, а также инструментами и бытовой техникой. В «АСК-Петербург» сообщили, что не возьмут их на страхование от кражи, поскольку дом недостроен и проникнуть в него не составляет труда. Но это обстоятельство, как раз, шефа не смутило, поскольку «стройматериалы давно пора прибить на место». А что касается инструментов и утвари, он решил, что сможет убедить представителя компании в том, что они находятся под надежной защитой полуметровых бетонных стен цокольного этажа и двух железных дверей – «сами посмотрят, раз уж все равно туда тащиться».

Кто же?

Признаться, если бы я страховала свою дачу, я бы выбрала «АСК». Но, наверное, во мне говорит простое женское желание прокатиться «с ветерком» на чужой машине. Все-таки «АСК» ответила заметно позже «Арбата». Но пусть «чиф» выбирает сам.

В России громадное количество недостроенной или неоформленной должным образом загородной недвижимости, которая подвергается ничуть ни меньшим рискам, чем вся остальная. Ее нужно страховать, а поэтому лучше заранее обзавестись необходимыми бумагами.

Кстати, прочитав мой «опус», шеф хмыкнул, сказал, что «в целом – неплохо, но есть одна очень серьезная ошибка». На мой немой вопрос он, воздав палец к небу, ответил: «Правила страхования нужно читать! Так же, как и договор. Обязательно». Что ж, наверно, он прав.

выбор редакции

Редакция газеты страхового рынка, безусловно, должна быть застрахована. Это касается как имущества редакции, так и жизни, здоровья и имущества ее сотрудников. В этой связи «Страховой случай» открывает две новых рубрики под названием «Инструкция» и «Выбор редакции». К участию в рубриках приглашаются члены Редсовета, партнеры и постоянные рекламодатели. В каждом номере «на лот» будет выставляться очередной объект страхования. Наш корреспондент, не имеющий опыта практического страхования, будет связываться со страховыми компаниями и просить объяснить, каким образом должно производиться страхование, какова последовательность действий страхователя, на что следует обратить внимание. Компаниям будет предложено рассчитать стоимость страховки рассматриваемого объекта. По результатам ответов будет готовиться материал, содержащий потребительскую инструкцию по страхованию объектов какого-либо типа, и определяться победитель по заранее заданным критериям. В качестве критериев, как правило, будут выступать скорость ответа, подробность объяснения, стоимость, наличие дополнительных услуг. Мы представляем вашему вниманию первый материал рубрики «Инструкция».

Когда верстался номер

С обычным для российского человека удивлением, мы обнаружили, что у нас закончилась страховка ОСАГО на оба редакционных автомобиля. Поскольку тарифы по ОСАГО стандартны, а вручение подарков жестко преследуется со стороны государства и РСА, мы не стали проводить «тендер» и предложили застраховать машинки тому, кто первым откликнется на наш призыв. **В итоге первый автомобиль «Медиаиндекса» был застрахован по ОСАГО в «АСК-Петербург».**

Действия при наступлении страхового случая

| Страховой случай | Ваши действия |
|-------------------------------------|---|
| Пожар | Вызвать пожарных, даже если огонь потушен без них, происшествие необходимо официально зафиксировать. |
| Противоправные действия третьих лиц | Немедленно обратиться в милицию по факту причинения материального ущерба. |
| Залив водой | Вызвать представителей эксплуатационных служб (при их наличии), для составления акта о происшествии. |
| Стихийные бедствия | Связаться со страховой компанией. |
| Взрыв газа | Кроме пожарных, вызвать представителя Горгаза или аналогичной областной организации. Он должен составить акт и установить причины взрыва. |
| Удар молнии | Если идет возгорание, то вызвать пожарных (см. пункт про пожар). Вызвать представителей эксплуатационных служб для составления акта (см. пункт о заливе водой). |
| Падение объектов | Обратиться в милицию по факту причинения материального ущерба. |

Первое условие: соблюдать хладнокровие. Не убиваться: имущество застраховано – ущерб вам возместят!

поздравляем!

С Новым годом!

«Страховой случай» поздравляет всех участников страхового рынка с Новым годом!

Редакция благодарит всех, кто принял деятельное участие в работе над изданием в 2006 году:

Коллектив Инспекции страхового надзора по СЗФО и лично ее руководителя – Кирилла Михалевского, председателя Редакционного совета нашей газеты;

Президента Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада, заместителя председателя Редакционного совета Андрея Сумбарова;

Членов Редакционного совета:

Генерального директора Северо-Западной страховой компании Вадима Медвинского;

Директора Санкт-Петербургского филиала Московской страховой компании Радия Негодина;

Генерального директора Страхового общества «ЭРГО-Русь» Зигмара Крюгера;

Всех сотрудников возглавляемых ими коллективов.

Отдельные слова благодарности хочется сказать партнерам издания и их топ-менеджерам лично:

Директору филиала страховой компании «МАКС» в Санкт-Петербурге Павлу Сивкову;

Генеральному директору страховой компании «Авеста» Сергею Сафронову;

Генеральному директору компании «АБЦ-Профи» Андрею Федорову;

Президенту ассистанской компании «ЛАТ» Игорю Голубеву;

Президенту страховой группы «Шексна» Анатолию Соколову;

Директору Санкт-Петербургского филиала страховой компании «Мегарусс-Д» Сергею Кузьмину;

Директору Северо-Западной дирекции «РОСНО» Зинаиде Мякиной;

Директору Санкт-Петербургского филиала государственной страховой компании «Югория» Сергею Огорельцеву;

Директору Санкт-Петербургского филиала страховой компании «Арбат» Николаю Кожину;

Генеральному директору Восточной перестраховочной компании Ольге Сигалович;

Генеральному директору страховой компании «Медэкспресс» Наталии Шумиловой;

Генеральному директору компаний группы «АСК» Льву Панеяху;

Генеральному директору клиники «Скандинавия» Глебу Михайлику;

Директору Санкт-Петербургского филиала «МАКС-М» Наталии Григорьян;

Генеральному директору страховой компании «Комфорт Гарант» Олегу Куклевскому;

Директору филиала страхового общества «Россия» Галине Максимовой;

Президенту группы «Осло Марин» Виталию Архангельскому;

Директору службы аварийных комиссаров «СОЮЗ» Вячеславу Лосеву;

Генеральному директору информационного агентства «Информер» Михаилу Сотникову;

Генеральному директору Агентства страховых новостей Андрею Веселкову;

Коммерческому директору дистрибьютора прессы «Новая пресса» Татьяне Бояриновой;

Генеральному директору издательства ARTINDEX Николаю Федотову;

Директору издательства «Строй-Пресс» Алексею Удовиченко;

Генеральному директору Информационно-издательского центра «Недвижимость Петербурга» Вячеславу Эскину. Президенту Ассоциации Клиник Санкт-Петербурга Якову Накатису.

Также хотелось бы поздравить всех, кто в течение всего года был с нами, помогая в нашей работе: Екатерину Медвинскую и Татьяну Рябову (СЗСК), Евгению Бариннову и Анжелику

Воробьеву (МСК), Игоря Васильева, Наталью Брагилевскую и Марию Кривых (ЭРГО), Владимира Орехова («АБЦ-Профи»), Светлану Проглядову («ЛАТ»), Евгению Макачеву и Елену Сергееву («Шексна»), Елену Лысенко («Мегарусс-Д»), Ирину Цареву («РОСНО»), Марию Юдкину и Гузель Шарипову («Югория»), Ольгу Герасимову (ВПК РЕ), Дмитрия Загороднего и Ирину Полякову («Медэкспресс»), Татьяну Долинину и Ирину Маряхину (АСК), Сергея Ануфриева («Юнимед»), Татьяну Крамареву («Скандинавия»), Инну Бардакову («МАКС-М»), Николая Маркова («Комфорт Гарант»), Елену Мургину («Осло Марин»), Екатерину Коренкову и Ольгу Карпушину («Эксперт РА»), Татьяну Федорову и Ларису Королеву (ИВЭСЭП), Алексея Антонова («Деловой Петербург»), Виолетту Вознесенскую и Кирилла Дружинина («ПЕТРОБАЛТ»).



**Пусть наступающий год
станет для вас не только
финансово успешным,
но и принесет огромное
количество простых
человеческих радостей!**