



потому что мы живем своим тесным мирком и все в России друг друга знаем, делаем одно общее дело. И если нас мало, то это не означает, что у нас мало автомобилей, — у одного человека в коллекции может быть до сотни машин.

— Сейчас ваш автомобиль уже полностью укомплектован?

— Осталась последняя деталь — решетка на окошко в кабине.

— А что дальше, когда вы эту решетку добудете? Продолжите эксперимент?



— Конечно! У меня есть мечта — машина, которую я хочу сделать. Но пока не могу найти ее в России. Говорят, у нас такие модели вообще не сохранились. Хотя известно, что остатки машины моей мечты (автомобиля полугусеничного типа 1936 года выпуска) находятся на острове Рудольфа. Представьте, чтобы добраться туда, необходимо примерно 15 тыс. долларов, а чтобы забрать автомобиль — все 100 тысяч. Пока нет возможности даже посмотреть на нее, так что поиски сводятся к лесам и болотам Ленинградской области. Но надежда умирает последней.

По словам Вадима Матвеевко, в Москве были случаи, когда пытались застраховать ретроавтомобили: создать базу данных с приблизительной оценкой таких автомобилей. Но пока речь идет об эксклюзивных, единичных страховых продуктах. Эксперты страхового рынка называют несколько причин отсутствия этого вида страхования в России. Во-первых, это немассовый продукт, его страховым компаниям продавать невыгодно: штучная страховка всегда дороже массовых, а страховать за большую сумму старый автомобиль, который будет использоваться раз-два в год, не хотят владельцы. Во-вторых, отсутствуют единая оценка при страховании ретроавтомобилей, метод определения страховой стоимости в нормативно-правовой базе, на основании которых автомобиль можно застраховать. В-третьих, высока стоимость ремонта старых машин, осуществлять который могут только специализированные автосервисы, и при этом любая деталь, ее замена обойдется страховщику довольно дорого. Так что пока в России насчитывается лишь несколько десятков рачительных владельцев ретроавто, горящих желанием застраховать своих любимцев. А пока нет массового спроса на такие услуги, о развитии этого вида страхования и появлении специальных программ и речи быть не может.

В любом случае страховщики заинтересованы в освоении нового сегмента рынка, поэтому и призывают автовладельцев быть более активными: участвовать в различных мероприятиях, развивать сети клубов любителей ретроавтомобилей. Ведь если есть спрос — появится и предложение.

РЕКЛАМА

Лиц. ФССН С № 1709 78. С № 1420 78



Страховать свою жизнь на Руси в обыкновение не введено, но войдет же когда-нибудь. Покамест мы не застрахованы, а застращены.

Александр Сергеевич Пушкин

Никогда не экономьте на страховании, охране и рекламе — и Ваши дела пойдут в гору.

Джон Д. Рокфеллер

Страхование — самый гуманный вид бизнеса. Нам выгодно, чтобы у Вас все было хорошо!

Лев Панеях,
генеральный директор Страховой группы АСК

Тел: 007
www.ask-spb.com

МЫ В ОТВЕТЕ ЗА ТЕХ, КОГО СТРАХУЕМ