

СТРАХОВАЯ ГАЗЕТА

Информационно-аналитическое издание

www.sgazetaonline.ru



1-2
Специфика деятельности аджастеров



1-2
Основные тенденции на рынке агrostрахования



3
Страховщики подводят итоги



4
Презентация новой книги по истории страхового дела

АКТУАЛЬНО



Корней Биждов, президент НАСА

Основные тенденции 2015 г. на рынке агrostрахования России – массовый уход из страхования с господдержкой страховщиков, не рассчитывавших на долгосрочный бизнес и реальное страхование аграриев, сокращение объемов рынка за счет их операций, а также начавшееся перераспределение рынка в пользу страховых компаний, ориентированных

ПСЕВДОСТРАХОВАНИЕ АГРОРИСКОВ В РОССИИ УХОДИТ В ПРОШЛОЕ, РЕАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ РАСТЕТ

на реальную защиту рисков. Об этом свидетельствуют данные Национального союза агrostраховщиков и Банка России по итогам 2015 г. Согласно итогам данным, к концу 2015 г. страхование аграриев в РФ осуществляли 45 страховых компаний, из которых 23 страховщика заключали договоры страхования на условиях государственного субсидирования. Годом ранее с сельхозрисками работали 63 страховые компании, из которых 43 – в сфере агrostрахования с господдержкой. Всего рынок агrostрахования с господдержкой за год покинули 24 страховые компании, в то время как 4 страховщика начали деятельность в этой сфере в 2015 г.

Уход с рынка агrostраховщиков, прежде всего под влиянием санкций Банка России – основной фактор, повлиявший на сокращение объемов рынка агrostрахования, указывает президент НАСА Корней Биждов. Всего страховых компаний РФ собрали в 2015 г. по страхованию сельхозрисков 7,8 млрд. руб. страховой премии, из которой 6,5 млрд. приходится на агrostрахование на условиях государственной поддержки и 1,3 млрд. руб. – на несубсидируемое страхование сельхозрисков. По сравнению с 2014 г. произошло существенное (на 53%) сокращение собранной премии – годом ранее объем рынка страхования сельхозрисков составил 16,7 млрд. руб., из которых

14,6 млрд. руб. по субсидируемому агrostрахованию и 2,1 млрд. руб. – по страхованию без господдержки. К. Биждов отметил, что объем бизнеса ушедших с рынка агrostраховщиков (9,5 млрд. руб. по агrostрахованию с господдержкой) в основном не был замещен остальными участниками рынка – сокращение в сегменте за год составило 8,1 млрд. руб. Это свидетельствует о том, что ушедшие с рынка страховщики вели высокорискованный (в том числе, с точки зрения юридических рисков) бизнес, не привлекающий классические компании, стратегии которых рассчитаны на долгосрочное развитие.

Окончание на 2-й стр.

ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННАЯ РАБОТА ПРИНОСИТ РЕЗУЛЬТАТ



- Андрей Викторович, мы впервые освещаем данный сектор экономики.

Термин «аджастеры» относительно недавно вошел в обиход страховщиков. О специфике деятельности страховых аджастеров, их профессиональных аспектах в беседе главного редактора «Страховой газеты» Аллы БЕЛЯЕВОЙ с президентом Национальной Ассоциации Страховых Аджастеров (НАСА) Андреем БОГАЧЕВЫМ.

Поэтому скажите, кто такой аджастер?
- Страховой аджастер (лосс-аджастер) – это независимый специалист по урегулированию страховых случаев (убытков). Такое название профессии пришло к нам из англоязычных стран и применяется, в основном, в имущественных видах страхования. В России в 19 веке таких специалистов называли

«ликвидаторы», так как они помогали ликвидировать последствия непредвиденных неблагоприятных происшествий. Франкоязычные страны используют термин «аварийный комиссар», у нас он прочно укрепился за специалистами по урегулированию убытков в моторных видах страхования, буквальная трактовка: «комиссар, выезжающий на аварию».

Следует отметить, что на российском страховом рынке до сих пор нет устоявшегося единообразия в терминологии. Например, специалистов по урегулированию убытков в страховании грузов и в страховании ответственности перевозчика часто называют сюрвейерами, а не страховыми аджастерами, что не всегда верно.

Окончание на 2-й стр.

ПОРТРЕТ КОМПАНИИ

КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР УСПЕХА - ПОДДЕРЖАНИЕ РЕПУТАЦИИ КОМПАНИИ

В мае 2016 года агентству группы компаний «Crawford» в России - ООО «АЙСЛЭБ» (РусСюрвей) исполняется 20 лет. А наши зарубежные партнеры будут отмечать 75-летие с даты основания Crawford & Company.



Павел ШАПЦЕВ, зам. генерального директора ООО «АЙСЛЭБ» (РусСюрвей)

В настоящее время основными видами деятельности группы РусСюрвей являются: оценка и урегулирование убытков, расчет страхового возмещения при страховых случаях; сюрвейерские услуги; инженерная оценка страховых рисков объектов различного функционального назначения; имущественная оценка всех видов активов для различных целей; строительно-техническая и другие специализированные экспертизы; финансово-юридическая экспертиза; внешнее администрирование претензий (аутсорсинг для страховых компаний и крупных корпораций) и др. В круг клиентов РусСюрвей входят российские и зарубежные страховые и

СПРАВКА
В 1996 году «Thomas Howell Group» приняла предложение об объединении с американской компанией «Crawford». Объединенная компания получила название «Crawford THG». После этого встал вопрос о создании в России отдельной компании, которая могла бы представлять интересы «Crawford THG» на территории РФ и бывших советских республик на постоянной основе. Результатом бизнес-идеи стало решение об образовании самостоятельного юридического лица – компании «АЙСЛЭБ» (от англоязычного аббревиатурного названия ISLAB - Independent Survey and Loss Adjusting Bureau). С 26 мая 1996 г. ООО «АЙСЛЭБ» официально представляет группу компаний «Crawford» в России на эксклюзивной основе. Для целей правильной идентификации компании на рынке финансовых услуг руководство приняло решение о продолжении работы под новым брендом – «РусСюрвей». Впоследствии название и логотип были зарегистрированы в качестве торгового наименования. В 2002 году в состав РусСюрвей вошла компания ООО «АЙСИС», Россия (ISES LLC – International Scientific and Engineering Service – Международный научный и инженерный сервис); в 2011 году – компания ООО «РусСюрвей» (Республика Беларусь), а в 2013 году в г. Санкт-Петербург был открыт филиал ООО «АЙСЛЭБ» «Северо-Западный». При непосредственном участии РусСюрвей в 2010 году была образована Национальная Ассоциация Страховых Аджастеров, действительными членами которой являются компании ООО «АЙСЛЭБ» и ООО «АЙСИС».

перестраховочные компании, страховые брокеры, транснациональные корпорации, представители крупного, среднего бизнеса, малые предприятия, банки и др. Выполняемые работы принимаются российскими и зарубежными заказчиками, как полностью соответствующие требованиям рынка. За прошедшие двадцать лет РусСюрвей не только сохранил свою репутацию на рынке, но и преуспел в ее. Поддержание статуса объективной и независимой экспертной организации на страховом рынке мы считаем ключевым фактором успешной деятельности и развития бизнеса. Количество об-

ращений в РусСюрвей за последние годы увеличилось в несколько раз. Всё это естественным образом привело к увеличению штата, а также к росту внешних корреспондентов и партнеров. В связи с ужесточением требований о защите информации, её размещении и хранении на электронных и бумажных носителях, включая персональные данные физических лиц, мы реализуем необходимые меры в соответствии с действующим законодательством и уделяем особое внимание защите информации о нашей деятельности, наших клиентах и других участниках, так или иначе вовлеченных в со-



Павел БАНЬКИН, директор по развитию компании

вместную работу. В нашем портфеле по-прежнему преобладают дела (более 50% от общего числа) по убыткам по имущественным видам страхования (страховые имущества, строительно-монтажные риски, машин и оборудования, различных видов ответственности, перерыва в предпринимательской [производственной] деятельности). Также растёт количество дел по страхованию морских, грузовых убытков и убытков, связанных с повреждением подвижного железнодорожного состава и железнодорожной инфраструктуры. При этом мы практически не занимаемся урегулированием убытков по страхованию автотранспорта.

Окончание на 2-й стр.

СУЩЕСТВЕННО УКРЕПИЛИ ПОЗИЦИИ

В этом году исполняется 24 года со дня начала функционирования АО «ИК Банк» в качестве самостоятельного финансового института. Банк является универсальной кредитной организацией, предлагающей широкий спектр услуг юридическим и физическим лицам, имеет хорошую деловую репутацию и стабильную клиентскую базу.



Делчо Стоянов, председатель правления АО «ИК Банк»

Миссия Банка состоит в максимальном удовлетворении потребностей своих клиентов в качественных банковских услугах, содействию в развитии и оптимизации их производственно-финансовой деятельности, укреплении взаимовыгодного и долгосрочного сотрудничества. Основными ценностями Банка являются: уважение и обеспечение прав клиентов и акционеров, соблюдение юридических и этических норм, поддержание взаимовыгодных отношений с

деловыми партнерами, укрепление деловой репутации, совершенствование банковских продуктов, повышение качества и удобства обслуживания клиентов, всестороннее развитие персонала, совершенствование профессионализма сотрудников. Для удобства обслуживания клиентов в г. Казань, кроме основного офиса, открыты 8 дополнительных офисов в разных районах города. Несмотря на непростые условия развития российской экономики в 2015 году, обусловленные внешними факторами, а также внутренним структурным дисбалансом промышленного производства, ограниченными возможностями к оперативной адаптации к новым условиям,

Банку удалось не только завершить год с прибылью, но и существенно укрепить свои позиции, в том числе на федеральном уровне – был открыт филиал в г. Москва. В настоящее время Банк имеет большой запас высоколиквидных средств для исполнения своих обязательств перед клиентами, а также высокий уровень достаточности капитала, более чем в 4 раза превышающий нормативные требования Банка России. Свободные средства размещаются в надежные инструменты финансового рынка: депозиты Банка России, облигации федерального займа, краткосрочные межбанковские кредиты. В Банке постоянно ведется работа по изучению рынка

банковских услуг, разработке новых продуктов для удовлетворения потребностей действующих и потенциальных клиентов, проводится работа по привлечению новых клиентов на обслуживание, усовершенствованию программного обеспечения и расширению сети банкоматов. АО «ИК Банк» поздравляет всех своих клиентов, партнеров и акционеров с днем рождения Банка, желает успехов и процветания, финансового благополучия, новых достижений и побед!

Лилия СМЕРНОВА

Адрес головного офиса: г. Казань, ул. Вишневского, д.24. www.icb.ru

ПОЗДРАВЛЯЕМ С ЮБИЛЕЕМ!

В СТРАХОВАНИИ НЕЛЬЗЯ СТОЯТЬ НА МЕСТЕ...



- Рушан Харисович, Вы начали свой трудовой путь в Госстрахе 39 лет назад. Как это произошло?

- Случайно. В 1977 году, после службы в армии, я встретил преподавателя Васильевского автотранспортного техникума, который окончил. Он сказал, что его родственник работает в Госстрахе, и там нужны специалисты по направлению автострахования. Я поехал в Казань, и был принят в центральный офис инженером по автотранспорту. Шаг за шагом прошёл все ступеньки. Окончил заочно КГФЭИ, в 1984 году стал заместителем генерального директора республиканского Госстраха, курировал вопросы имущественного страхования. Сегодня возглавляю Казанский филиал СК «РЕСО-Гарантия».

- Что было самым интересным и запомнившимся за эти годы?

30 марта старшему страховщику Татарстана Рушану Харисовичу Сафину исполняется 60 лет. Как пришёл в советское страхование юноша из деревни Большие Ширданы, чего достиг и какие сегодня у него планы, об этом он рассказал корреспонденту «СГ».

- Вы знаете, страхование затягивает... Казалось бы, уже ничего нового не придумаете, но каждый день ставит новые задачи, возникают новые ситуации, которые нужно решать. В нашем деле нельзя стоять на месте, тем более в условиях такой конкуренции. Ну разве не увлекательно и одновременно тяжело было пережить четыре кризиса?! Сейчас трудно представить, но дважды – в 1991 и в 1998 годах – мы, по сути, просыпались утром без резервов, ведь деньги обесценивались. Но каждый раз получалось выполнять обязательства перед страхователями.

- Каковы результаты деятельности компании «РЕСО-Гарантия» сегодня?

- За 2015 год мы собрали более 300 млн рублей, прирост 160% по сравнению с предыдущим периодом. У нас нет снижения ни по одному виду. Объём страхования имущества физлиц, занимающего второе место в стратегическом плане, вырос вдвое. Но основная прибыль приходится на КАСКО. Можно с уверенностью сказать, что «РЕСО-Гарантия» - лидер по этому виду в России, благо-

даря тому, что мы почистили портфель от убыточных машин и подняли цены. Мы одни из первых увеличили тарифы на этот вид. Сегодня почти все коллеги подтянулись. Здесь принцип простой: высокий риск – высокая цена, риск меньше – дешевле полис. Комплексная работа вкупе с собственной электронной системой контроля позволяет нам наращивать моторное страхование. В то время как у коллег, плотно сидящих в автосалонах, объём уменьшился, у нас же из-за того, что основные продажи были агентские, КАСКО даже увеличилось.

Дело в том, что «РЕСО-Гарантия» изначально создавалась, как агентская компания. Наша сила в агентах, они «вживую» общаются с людьми, заинтересовывают их и выстраивают доверительные отношения. Поэтому мы и дальше расширяем агентскую сеть. К нам идут новые кадры, в том числе из разорившихся фирм. Сегодня у нас 280 агентов, а за 2015 год пришло ещё 100. Работа с ними – трудная, порой и неблагодарная: люди уходят, а потом большая часть уходит. Но другого выхода нет.

- Рушан Харисович, у вас сложилась целая страховая династия Сафиных...

- Да, наша семья отдала много сил страхованию – супруга тоже долгое время трудилась в Росгосстрахе, старший сын начинал агентом, ещё будучи школьником, а после получения юридического образования остался там работать. Сегодня он директор Казанского филиала «ВТБ Страхование». Второй сын не пошёл в наш бизнес, но зато ответственным страхователем, сам страхуется и приводит друзей. Надеюсь, что наши традиции продолжат вникать.

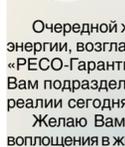
Вообще, я уверен, что страхование – абсолютно коллективный труд. Здорово, что в «Росгосстрахе», которому я отдал много лет, у нас была отличная команда, которая понимала, что надо делать и что можно получить от этого. Рад, что в нашем филиале «РЕСО-Гарантия» тоже сложился дружный коллектив, и нам по плечу многие задачи. Я всегда старался получать удовольствие от работы и нисколько не жалею, что стал страховщиком.

Беседовал Игорь СЛОВЬЕВ



Уважаемый Рушан Харисович!

Позвольте сердечно и искренне поздравить Вас со знаменательным событием – 60-летним юбилеем! Почти четыре десятилетия Ваша жизнь посвящена такому важному делу, как страхование, которому Вы и сегодня продолжаете отдавать свои богатые знания, энергию.



Очередной жизненный рубеж Вы переходите полным сил и энергии, возглавляя Казанский филиал страховой компании «РЕСО-Гарантия». Вы уверенно стоите у руля вверенного Вам подразделения, несмотря на непростые экономические реалии сегодняшнего дня.

Желаю Вам дальнейших профессиональных достижений, воплощения в жизнь интересных проектов, позитивного настроя, желания двигаться только вперед, а возглавляемому Вами коллективу – плодотворной деятельности по всем направлениям!

Фарид Хамадеев, директор КФ СК «ЭРГО-Русь»



Уважаемый Рушан Харисович!

От имени коллектива ООО «ВТБ Страхование» в г. Казань и от себя лично поздравить сердечно поздравить Вас со знаменательным юбилеем!

Желаю Вам дальнейших профессиональных успехов и стремительного движения к намеченным целям. Крепкого здоровья Вам на долгие годы, бедности духа, оптимизма, большого личного счастья и семейного благополучия!

Пусть удача и неиссякаемая энергия станут залогом воплощения всех жизненных планов и новых достижений, а Ваши самые заветные мечты сбываются!

С уважением, Марат Сафин, директор ООО «СК ВТБ Страхование» в г. Казань



Уважаемый Рушан Харисович!

Редакция «Страховой Газеты» от всей души поздравляет Вас – безупречного профессионала и авторитетного руководителя среди специалистов страховой отрасли – с 60-летием! Желаем Вам дальнейших успехов во всех делах и начинаниях, удовлетворения от результатов своего труда, а также большого личного счастья, приятных встреч и много интересных событий!

Алла Беляева, главный редактор «Страховой газеты»

ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННАЯ РАБОТА ПРИНОСИТ РЕЗУЛЬТАТ

Окончание.
Начало на 1-й стр.
Подчеркнем, что сюрвейер - это специалист по проверке количества и качества груза, и эта деятельность может быть совсем не связана со страхованием. Страховой сюрвейер, в свою очередь, - это специалист по пре-рискам, проводящий осмотр объекта страхования с целью выявления потенциальных рисков и их оценки на предмет вероятности, а также расчета размеров возможных убытков.

В ходе своей работы специалист по урегулированию убытков выполняет ряд функций, схожих с деятельностью сюрвейера (наблюдение, пересчет, определение и фиксация состояния объекта), но это лишь часть задачи, а конечные цели такой работы совершенно иные.

В каких видах страховой деятельности работают такие специалисты? Насколько они востребованы?

Специалисты по урегулированию убытков работают во всех видах страхования без исключения. Договор страхования заключается для защиты интересов страхователя от случайных рисков. Когда риск реализуется, т.е. наступает событие, имеющее признаки страхового случая, именно «урегулировщики» устанавливают его причину и оценивают ущерб, расследуют обстоятельства события на предмет признания (или же непризнания) его страховым, определяют и обосновывают размер страхового возмещения. Таким образом, каждая страховая выплата или отказ в выплате - это результат работы специалиста по урегулированию страховых случаев/убытков.

Подобные специалисты могут быть как независимыми экспертами (страховые аджастеры), так и сотрудниками специализированных компаний, отделов и управлений страховых компаний, страховых брокерских компаний и перестраховочных обществ, обществ взаимного страхования.

Что касается непосредственно аджастеров, то они востребованы, прежде всего, когда размер убытков значителен или когда прогнозируются проблемы с их урегулированием.

Наиболее крупные игроки российского рынка аджастеров?

Наиболее крупные игроки российского рынка страховых аджастеров объединены в Национальную Ассоциацию Страховых Аджастеров (НАСА). Область их профессиональных интересов - крупные имущественные убытки (это и нефтяная промышленность, и энергетика, и строительство, и грузопе-

ревозки, и многое другое). На данном этапе в составе НАСА нет представителей массовых видов страхования - специалистов по урегулированию убытков в медицинском страховании и страховании жизни, а также в моторных видах страхования.

Андрей Викторович, кто может стать таким специалистом? Где в России обучают данной профессии?

В настоящее время специалистами по урегулированию убытков являются представители самых разных профессий. В зависимости от вида страхования востребованы инженеры, юристы, экономисты, врачи, искусствоведы, летчики, судоводители... - список бесконечен. Очевидно, что помимо базовой профессии, нужно приобрести массу знаний, относящихся непосредственно к страховому делу. Надо быть готовым постоянно учиться новому, уметь и любить общаться с людьми.

Базовые требования к специалистам по урегулированию убытков описаны в профессиональном стандарте «Специалист по страхованию», утвержденном Минтруда и созданы в РФ от 23 марта 2015 года. Это - необходимый минимум. В реальности требования к знаниям и навыкам существенно выше. Только специалисты высокой квалификации способны провести качественную юридическую, техническую и экономическую оценку страхового события и предложить наиболее эффективные механизмы его урегулирования.

Сейчас существуют различные семинары и курсы, дающие общие знания и информацию о профессии, обучить же полноценно с приобретением практических навыков можно только в составе действующей компании в ходе реальной работы.

НАСА - 6-й год на российском рынке. Скажите, чем занимается Ассоциация, для чего она была создана: ее цели и задачи?

Основная задача, стоящая перед Ассоциацией, - развитие отрасли урегулирования убытков в целом и цивилизованного рынка услуг независимых страховых аджастеров в частности. Разработка требований к профессии, качество оказания услуг и результату услуг, совершенствование системы урегулирования страховых споров, создание правовых основ деятельности - вот те цели, которые НАСА ставила перед собой с момента своего образования и которых продолжает придерживаться в своей текущей работе. Мы стараемся учитывать как собственный многолетний опыт, так и опыт наших зарубежных

коллег. Мы активно взаимодействуем с российскими и международными объединениями страховщиков, национальными командами аджастеров других стран, международными объединениями аджастеров, членами которых мы являемся (FUEI, IFAA).

В настоящее время, совместно с общественными и государственными учреждениями и организациями, мы работаем в нескольких направлениях:

- придание специалисту по урегулированию страховых убытков статуса участника отношений, регулируемых ФЗ «Об организации страхового дела в РФ»;

- обеспечение признания правового статуса заключенного независимого страхового аджастера и возможности его использования в качестве доказательства в судебных, налоговых и иных органах;

- разработка и внедрение унифицированных правил и стандартов деятельности, создание системы контроля над их неукоснительным соблюдением;

- создание системы профессионального обучения и аттестации страховых аджастеров.

Может ли обычный страхователь обратиться к вам за помощью?

Конечно, да. Сейчас чаще всего к нам обращаются страховщики. Являясь профессиональными участниками страхового рынка, они понимают роль и значение профессионального урегулирования. Страхователи зачастую полагают, что страховые аджастеры не для них. Это не так. Задача аджастера - урегулировать убыток, то есть найти решение, полностью соответствующее договору страхования и удовлетворяющее и Страховщика, и Страхователя. Страховые аджастеры действуют в интересах рынка и нужны для оперативной и профессиональной помощи всем сторонам договора страхования.

Почему аджастеров практически нет в регионах?

Я бы не согласился с утверждением, что их нет. Скорее, их меньше, и они менее востребованы. Спрос рождает предложение. С развитием автострахования появились аварийные комиссары. С распространением имущественного страхования появилось большее количество страховых аджастеров.

Есть ли в планах руководителей компаний - членов НАСА задачи расширить территориальные границы и идти в регионы? Что для этого необходимо?

Специалистам необходима постоянная занятость - иначе невозможно не только приобрести, но и сохранить необходимые навыки. Как я отмечал выше, с появлением потребности в услугах страховых аджастеров расширение присутствия профессионалов произойдет достаточно быстро. У ряда наших компаний есть региональные представительства. Более того, иногда мы привлекаем к работе над убытком независимых экспертов из регионов - это позволяет снизить временные и транспортные издержки и, соответственно, итоговую стоимость услуг.

Есть ли проблемы у российских аджастеров? Если есть, то пути их решения?

Сложности есть, наверняка, в любой профессии. В нашем случае главная проблема - отсутствие законодательно закрепленных инструментов независимого урегулирования убытков и оценки рисков. Это не только отражается на качестве услуг, но и снижает эффективность всей системы страхования. Мы ведем активную работу в этом направлении, планомерно и терпеливо достигая своих целей. Целенаправленная работа, обдуманная и взвешенная поступательная деятельность всегда приносит результат.

Сейчас можно подвести итоги работы Ассоциации в 2015 году. Что интересного, ключевого произошло в НАСА?

В 2015 году НАСА приняла участие в создании профессионального стандарта «Специалист по урегулированию страховых случаев (убытков)». Надеемся, результаты этой работы будут востребованы в ближайшем будущем. Появление Стандарта создаст предпосылки для разработки соответствующих образовательных программ. Хочется отметить, что сотрудничество с государственными учреждениями и общественными организациями вышло на новый конструктивный уровень. Мы почувствовали поддержку участников страхового рынка, убедились в актуальности поставленных самим себе целей и в правильности выбранных путей достижения этих целей.

Планы НАСА на 2016 год и дальнейшую перспективу?

Прежде всего, разработка правовых основ деятельности специалистов по урегулированию убытков. НАСА активно принимает участие в работе над поправками к Закону «Об организации страхового дела в РФ», которые соответствовали бы нынешним потребностям страхового рынка. Другая приоритетная задача - продолжение работы над образовательной программой по страховой экспертизе и урегулированию убытков.

приобрести, но и сохранить необходимые навыки. Как я отмечал выше, с появлением потребности в услугах страховых аджастеров расширение присутствия профессионалов произойдет достаточно быстро. У ряда наших компаний есть региональные представительства. Более того, иногда мы привлекаем к работе над убытком независимых экспертов из регионов - это позволяет снизить временные и транспортные издержки и, соответственно, итоговую стоимость услуг.

Есть ли проблемы у российских аджастеров? Если есть, то пути их решения?

Сложности есть, наверняка, в любой профессии. В нашем случае главная проблема - отсутствие законодательно закрепленных инструментов независимого урегулирования убытков и оценки рисков. Это не только отражается на качестве услуг, но и снижает эффективность всей системы страхования. Мы ведем активную работу в этом направлении, планомерно и терпеливо достигая своих целей. Целенаправленная работа, обдуманная и взвешенная поступательная деятельность всегда приносит результат.

Сейчас можно подвести итоги работы Ассоциации в 2015 году. Что интересного, ключевого произошло в НАСА?

В 2015 году НАСА приняла участие в создании профессионального стандарта «Специалист по урегулированию страховых случаев (убытков)». Надеемся, результаты этой работы будут востребованы в ближайшем будущем. Появление Стандарта создаст предпосылки для разработки соответствующих образовательных программ. Хочется отметить, что сотрудничество с государственными учреждениями и общественными организациями вышло на новый конструктивный уровень. Мы почувствовали поддержку участников страхового рынка, убедились в актуальности поставленных самим себе целей и в правильности выбранных путей достижения этих целей.

Планы НАСА на 2016 год и дальнейшую перспективу?

Прежде всего, разработка правовых основ деятельности специалистов по урегулированию убытков. НАСА активно принимает участие в работе над поправками к Закону «Об организации страхового дела в РФ», которые соответствовали бы нынешним потребностям страхового рынка. Другая приоритетная задача - продолжение работы над образовательной программой по страховой экспертизе и урегулированию убытков.

ПОРТРЕТ КОМПАНИИ

Окончание.
Начало на 1-й стр.
Исключение составляют расследования происшествий, связанных с возможными производственными дефектами автомобилей при наличии договоров страхования ответственности товаропроизводителя.

ООО «АЙСИС» (РусСюрвейей®) является ведущим независимым провайдером услуг по предстраховой оценке рисков по поручениям страховых, перестраховочных компаний, страхователей и страховых брокеров. Несмотря на снижение бюджетов на предстраховую оценку рисков у всех групп клиентов в 2015-2016 годах, гибкая тарифная политика позволила нам сохранить объемы работ по данному виду деятельности.

Отдельным направлением развития является внешнее администрирование претензий. Совместно с нашими коллегами из Crawford & Company, оказывающими аналогичные услуги под брендом Broadspire™, мы (на основе аутсорсинга) предлагаем комплекс услуг по администрированию претензий (убытков) ведущим страховым компаниям, работающим на российском рынке. Также данные услуги востребованы крупными корпоративными клиентами, которые формируют специальные страховые (компенсационные) фонды, для возмещения убытков (претензий), возникающих в процессе осуществления

хозяйственной и профессиональной деятельности (так называемое «самострахование»). Наиболее востребованными являются различные виды страхования, включенные в состав банковских продуктов (например, банковских карт премиального сегмента). Это может быть страхование выезжающих за рубеж, страхование от несчастного случая и др. Также страховые компании стараются развивать страхование портативных электронных приборов (смартфонов, ноутбуков и т.п.), где требуется компетентная поддержка страхователей и эффективная организация ремонта или замены застрахованной техники.

Летом 2015 г. в РусСюрвейей® было открыто новое отдельное направление бизнеса и сформировано специальное подразделение для урегулирования претензий по страхованию личного имущества и ответственности граждан, в том числе по «коробочным» страховым продуктам и для отдельных категорий премиальных клиентов. Отдел по оценке ущерба имущества физических лиц уже сейчас оказывает услуги на всей территории России и активно работает со страховыми компаниями, используя специализированное программное обеспечение. В текущем году перед коллега-

КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР УСПЕХА - ПОДДЕРЖАНИЕ РЕПУТАЦИИ КОМПАНИИ

ми поставлена задача увеличить портфель в два раза. Строительно-техническая экспертиза и оценка различных видов имущества из подразделений по поддержке урегулирования имущественных убытков выросли в самостоятельные отделы, оказывающие профильные экспертные услуги, сотрудники которых имеют все необходимые профессиональные квалификации, подтвержденные соответствующими дипломами и сертификатами. Мы работаем над увеличением количества клиентов по данным видам деятельности и ожидаем рост портфеля в 2016-2017 годах более чем в два раза.

Также совместно с нашими коллегами из Crawford Aviation мы планируем развивать направление по оказанию сюрвейерских услуг и урегулированию авиационных убытков (в рамках страхования воздушных судов, инфраструктурных объектов и ответственности).

В 2013-2014 гг. мы строили планы по открытию самостоятельных подразделений

Приглашаем все заинтересованные стороны посетить наш официальный сайт www.rus-survey.ru, где можно получить подробную информацию о наших услугах и необходимую контактную информацию. Мы будем рады вашим вопросам, комментариям и предложениям о сотрудничестве!

в Армении и на территории других государств СНГ, но экономический кризис внес в нашу стратегию коррективы. Было принято решение сосредоточить свои усилия на поддержке и развитии бизнеса в России, Республике Беларусь и Казахстане.

Вместе с нашими коллегами из ведущих экспертных организаций мы принимали участие в разработке профессионального стандарта «Специалист по урегулированию страховых случаев (убытков)». В марте 2016 г. при нашем содействии были подготовлены и направлены в Министерство финансов РФ поправки в ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации», которые отражают актуальное видение того, каким образом должна быть определена и отрегулирована деятельность страховых сюрвейеров, специалистов по урегулированию убытков и других участников рынка.

Павел ШАПЦЕВ,
Павел БАНЬКИН

Павел ШАПЦЕВ,
Павел БАНЬКИН

АКТУАЛЬНО



Окончание.
Начало на 1-й стр.

Во то же время, подчеркнул президент НАСА, происходит перераспределение рынка в пользу компаний, ориентированных на реальную защиту агрорисков. Анализ показателей действующих страховщиков показывает, что у 17 из 23 компаний, работавших в области автострахования с господдержкой в 2015 г., сборы по данному направлению деятельности выросли по отношению к 2014 г. «При этом очищение рынка привело к росту его концентрации: если годом ранее на первую тройку агростраховщиков приходилось около 21% премии по агрострахованию, сегодня их доля составляет около 60%».

В 2015 г. лидерами рынка агрострахования остаются компании «Росгосстрах», «РСХБ-Страхование» и «АльфаСтрахование». Прирост премий по страхованию с господдержкой в первой тройке - от 21 до 53%, что в целом свидетельствует о тенденции здорового роста в сегменте реального страхования агрорисков», - подчеркивает президент НАСА.

Основная тенденция - переход к централизованной системе, единым правилам

Особое внимание Банка России и страхового сообщества к страхованию сельхозрисков в 2015 г. было связано с переходом к централизованной системе агрострахования, комментирует президент НАСА: согласно

ПСЕВДОСТРАХОВАНИЕ АГРОРИСКОВ В РОССИИ УХОДИТ В ПРОШЛОЕ, РЕАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ РАСТЕТ

изменениям закона о сельхозстраховании, с 2016 г. страхование с господдержкой должны осуществлять на единых условиях только члены единого объединения агростраховщиков (данный статус присвоен НАСА).

В феврале 2016 г. Национальный союз агростраховщиков направил в органы АПК субъектов РФ официальное извещение о переходе системы агрострахования с господдержкой на единые стандарты правил страхования.

В информации, адресованной органам АПК субъектов РФ, НАСА сообщает, что для страхования на условиях господдержки в России введены два вида стандартов: единые правила сельхозхозяйственного страхования урожая сельскохозяйственной культуры, посадок многолетних насаждений и единые правила страхования сельскохозяйственных животных. Они согласованы в установленном законом порядке Минсельхозом РФ, Минфином РФ, Банком России и утверждены Президиумом НАСА. Применение исключительно данных правил обязательно для всех компаний, заключающих договоры агрострахования на условиях господдержки. Текст единых правил опубликован на сайтах Минсельхоза РФ и НАСА. В связи с этим, а также в целях упрощения для аграриев процедуры субсидирования, НАСА предложил региональным органам АПК предусмотреть возможность не запрашивать дополнительно текст правил страхования у сельхозпроизводителей при подаче документов на субсидирование сельхозстрахования.

Также НАСА обратился к органам АПК с просьбой проинформировать сельхозтоваропроизводителей об утверждении единых правил

сельскохозяйственного страхования.

«Введение единых страховых стандартов - один из элементов централизации системы агрострахования, которые предусмотрены вступившими в силу с 2016 г. изменениями в профильный закон о господдержке сельхозстрахования, - пояснил президент НАСА Корней Биждов. - В соответствии с законом, НАСА, как единое общероссийское объединение агростраховщиков, несет ответственность за организацию контроля за тем, чтобы страховые компании использовали единые правила страхования с господдержкой. За нарушение этого требования правилами деятельности НАСА предусмотрены штрафы. В 2016 г. НАСА проведет проверки своих членов в том числе и в части исполнения данной нормы».

Новая редакция правил страхования базируется на основных положениях правил страхования, действовавших в НАСА в 2015 г., но содержит ряд принципиальных изменений. «Практически все нововведения направлены на улучшение положения и учет интересов аграриев, - комментирует президент НАСА. - В новой редакции определено и однозначно регламентированы положения, касающиеся взаимодействия агрария и страховщика в типовых ситуациях, возникающих при агростраховании. Так, четко прописан порядок рассмотрения заявлений о страховых случаях, указаны все основные этапы данной процедуры и их сроки; утвержден порядок досудебного урегулирования споров, в том числе с использованием процедуры медиации.

Кроме того, в новых правилах расширен период ответственности страховщика: при страховании урожая он теперь может включать период сева, при условии уплаты аграрием первой части страховой премии до его начала, при страховании животных теперь включается гибель животных после завершения договора страхования, если заболевание было выявлено до его завершения.

В правила были внесены существенные уточнения, касающиеся и расчета убытков при страховании урожая и посадок в части потерь от локальных, влияющих только на часть застрахованной площади событий, а также в части определения потерь при уборке урожая с учетом особенностей как современной, так и устаревшей техники, пояснил К. Биждов.

Новые правила страхования также включают положения, касающиеся взаимодействия аграриев и НАСА в случае банкротства страховщика или принятия к нему мер по предупреждению банкротства. Также подробно расписан порядок взаимодействия при получении государственной поддержки, в том числе в случае ее непредоставления аграрию, включая возможность сохранения страхового покрытия в полном объеме при уплате.

В настоящее время определяющими тенденциями на рынке реального агрострахования с господдержкой являются рост клиентской базы в страховании сельхозживотных и укрупнение договоров в сегменте страхования сельхозкультуры. В связи с этим НАСА в 2016 г. уделит особое внимание разработке и продвижению вариантов по дальнейшему развитию страхования урожая».

Александр НИКОЛАЕВ

АГРОСТРАХОВАНИЕ

В ЛИДЕРАХ СТРАХОВАНИЯ СЕЛЬХОЗРИСКОВ

Комментарий президента Национального союза агростраховщиков Корнея Биждова: «Республика Татарстан в плане развития агрострахования относится к группе самых активных. Это один из лидеров рынка РФ по количеству договоров страхования, в том числе по страхованию без господдержки. С другой стороны, страховщиками НАСА в регионе были неоднократно отмечены ряд серьезных проблем, таких как низкий уровень прозрачности процедур субсидирования договоров, систематические задержки с перечислением субсидий. Также вопросы у страховщиков вызывали случаи манипуляции показателями урожайности аграриями, что делает проблематичным страхование некоторых хозяйств».

Согласно данным НАСА и Банка России, по объему премии по сельхозстрахованию Республика Татарстан в 2015 г. оказалась на 4-м месте среди всех регионов РФ. Начисленная премия по страхованию сельхозрисков за 2015 г. составила 601,3 млн. руб., из которых 495,4 млн. руб. - по сельхозстрахованию с господдержкой.

Всего за год в республике было заключено свыше 24 тыс. договоров страхования сельхозрисков, из которых 147 договоров - по агрострахованию с господдержкой.

Выплаты страховщикам по договорам страхования сельхозрисков в течение 2015 г. в Республике Татарстан достигли 261,8 млн. руб., из которых 178,7 млн. руб. - по договорам с господдержкой.

Страхованием сельхозрисков в Республике Татарстан в 2015 г. занимались 16 страховых компаний, из которых 6 осуществляли агрострахование с господдержкой.

Агростраховщики Татарстана в 2015 г.		
Премия, тыс. руб.		
Данные: Банк России, НАСА		
	С/х страхование всего	С господдержкой
Республика Татарстан	601 290	495 431
1 БАЛТ-СТРАХОВАНИЕ	255 376	255 376
2 ТАЛИСМАН	152 780	151 918
3 ЮПИТЕР-М	97 619	83 624
4 РСХБ-СТРАХОВАНИЕ	11 804	4 227
5 СОГЛАСИЕ	270	247
6 АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	264	39

По данным Минсельхоза РФ, в 2015 г. Республика Татарстан занимала первое место среди субъектов РФ по застрахованной площади посевов (907,1 тыс. га), удельный вес застрахованных площадей достиг 31,1% - в 3 раза больше, чем по России в целом.

2015 г.		
ТОП-5 регионов РФ по застрахованной площади		
Субъект Российской Федерации	Застрахованная площадь, тыс. га	Удельный вес
Республика Татарстан	907,1	31,1%
Краснодарский край	589,7	16,6%
Ставропольский край	517,7	17,2%
Оренбургская область	490,1	12,0%
Курская область	433,2	28,5%

2015 г.		
ТОП-5 регионов РФ по поголовью		
Субъект Российской Федерации	Застрахованное поголовье, условных голов	Удельный вес
Белгородская область	1 037 498	45,0%
Брянская область	569 530	82,7%
Тамбовская область	323 203	78,7%
Ленинградская область	246 930	30,8%
Республика Татарстан	239 521	20,5%

Алевтина СОРОКИНА

В СОЮЗЕ СТРАХОВЩИКОВ ТАТАРСТАНА

ПОМОЩЬ ПРАВООХРАНИТЕЛЕЙ

23 марта прошло очередное собрание Союза страховщиков РТ. Главным на нём стал доклад президента Союза Рустэма Сабирова о деятельности организации в 2015 году.

По итогам юбилейного для Союза года, в котором ему исполнилось 20 лет, страховщики республики собрали 24 млрд рублей страховой премии, а выплатили около 12,6 млрд рублей. Прошлый отчётный период был насыщен разными событиями, так или иначе относящимися к страховому бизнесу. Ежемесячно проводились различные мероприятия: совещания, семинары, собрания. По мнению Рустэма Сабирова, впервые в новейшей истории страхования в Татарстане, как никогда, было много полезных контактов с правоохранительной

системой. Состоялись два знаковых и важных совещания в правительстве и Совете безопасности республики, посвящённые противодействию появлению фальшивых полисов ОСАГО. Впервые за постсоветский период прошли встречи представителей Союза с руководством прокуратуры и Верховного Суда РТ. Результатом этих встреч стало увольнение в ноябре двух судей.

Кроме того, усилился координация с ОБЭП, как и вся работа этого подразделения МВД, среди задач которого находится и борьба со стра-

традиционная Спартакиада среди страховых компаний республики и других членов Союза.

Прозвучала информация и о работе с жалобами страхователей. Сегодня порядок их рассмотрения немного изменился, теперь ССТ анализирует претензии, поступающие не только от ВСС и РСА, а также от отдельных граждан, но и по линии ЦБ и органов власти РТ, которые, в основном, формируются на портале правительства и Президента республики и в подавляющем числе связаны с ОСАГО.

Игорь СОЛОВЬЁВ

Сведения о страховых премиях Республики Татарстан в разрезе страховщиков за январь-декабрь 2015 года. ТОП-50

Table with 43 columns and 50 rows. Columns include company names, various insurance categories (Life, Property, Liability, etc.), and financial metrics. Rows list companies like Rosgosstrakh, Allianz, and others.

Сведения о выплатах Республики Татарстан в разрезе страховщиков за январь-декабрь 2015 года. ТОП-50

Table with 43 columns and 50 rows. Columns include company names, various insurance categories, and financial metrics. Rows list companies like Rosgosstrakh, Allianz, and others.

ОБЗОР КАРТИНА СТРАХОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН В 2015 ГОДУ

Прошедший 2015 год стал очередным годом сокращения численности страховщиков. Страховой рынок России покинули 72 страховые компании и 2 общества взаимного страхования.

Таким образом, на 31.12.2015 г., согласно Единому государственному реестру субъектов страхового дела, лицензии на страхование имели 344 страховщика, из них 334 страховые организации и 10 ОВС. Одна компания в течение 2015 года не проводила страховых операций, а 17 страховщиков вообще не представили регулятору данные по установленным формам отчетности, что дает повод предположить, что эти 18 организаций в самое ближайшее время будут лишены лицензий и исключены из реестра.

Общая сумма страховых премий и выплат по всем видам страхования в Республике Татарстан за 2015 год составила соответственно 23 940,4 и 12 644,3 млрд руб. (103,3% и 106,4% по сравнению с 2014 годом). Темп прироста страховых премий относительно 2013 года снизился на 10%. Тем не менее, несмотря на продолжающиеся кризисные явления в экономике страны, страховой рынок все-таки демонстрирует незначительный рост.

Общая сумма страховых премий и выплат по всем видам страхования в Республике Татарстан за 2015 год составила соответственно 23 940,4 и 12 644,3 млрд руб. (103,3% и 106,4% по сравнению с 2014 годом). Таким образом, страховой рынок РТ полностью повторяет тенденции рынка страны.

В течение 2015 года в республике заключено 3 226,4 тыс. договоров страхования, что на 183 тыс. договоров

меньше чем в предыдущем году.

Структура страхового портфеля РТ в 2015 году относительно прошлого года несколько видоизменилась. Доля видов страхования иных, чем страхования жизни, занимает первую позицию 57,08% (68,38% в 2014 году), ОСАГО во втором месте - 30,06% (20,52% в 2014 году), страхование жизни на третьем - 11,38% (9,81% в 2014 году), на иные виды страхования приходится 1,48% (1,29% в 2014 году). Таким образом, доля имущественных видов страхования снизилась на 11,3 пункта, доля ОСАГО выросла на 9,54 пункта, доля страхования жизни увеличилась на 1,57 пункта.

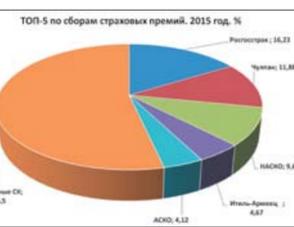
ТОП-10 страховщиков концентрируют 64,31% сборов в республике. Показатель концентрации ТОП-10 вырос на 3,68% относительно 2014 года за счет увеличения доли рынка пятерки лидеров. В ТОП-5 входят «Росгосстрах» (16,23%), «Чулпан» (11,88%), НАСКО (9,60%), «Итиль-

Армеец» (4,67%), АСКО (4,12%).

За 2015 год в РТ по урегулированным страховым случаям выплачено 12 644 284 тыс. рублей. На долю страховых выплат в республике по видам страхования иным, чем страхования жизни приходится 55,69% (68,76% в 2014 году) по ОСАГО 36,56% (24,84% в 2014 году), по страхованию жизни - 7,50% (6,20% в 2014 году), по иным видам страхования выплаты 0,25 % (0,15% в 2014 году).

ТОП-10 страховщиков выплатили за год 67,6% всех произведенных в республике выплат. Показатель концентрации ТОП-10 вырос на 10,31% относительно 2014 года за счет увеличения доли выплат пятерки лидеров: «Росгосстрах» (18,30%), НАСКО (9,82%), «Чулпан» (8,66%), АСКО (6,22%), «Итиль-Армеец» (5,42%).

Кoeffициент выплат по итогам 2015 года демонстри-



рует динамику роста: по РТ составил 52,82%, (51,30% в 2014 году), по РФ 49,74% (47,81% в 2014 году). Моторные виды страхования традиционно являются «локомотивом убыточности» для страховых организаций. Доля ОСАГО в страховом портфеле РТ растет из года в год: в 2013 году 18,71%, в 2014 году 20,52%, в 2015 году 30,06%. Отношение суммы произведенных страховых выплат к собранному премиям по ОСАГО составил 64,24% (62,10% в 2014 году).

Доля в страховых премиях по КАСКО снизилась до 18,84% (22,85% в 2014 году).

Кoeffициент выплат опустился до отметки в 77,78% (87,83% - в 2014 году), что является следствием более тщательного андеррайтинга и отказа страховщиков от продления договоров страхования, по которым были заявлены страховые случаи.

В целом по РФ по итогам 2015 года коэффициенты выплат несколько ниже: по ОСАГО - 56,50%, по КАСКО - 76,90%.

По объему совокупных страховых взносов РТ стабильно на протяжении ряда лет занимает первое место в Приволжском федеральном округе и 5 место (2,34%)

среди субъектов РФ после городов Москвы и Санкт-Петербурга, Тюменской и Московской областей. По страховым выплатам Татарстан переместился с 5 на 4 место в 2015 году (2,48%), уступая городам Москве и Санкт-Петербургу, Тюменской области. На 5 месте Красноярский край.

Таким образом, в пяти субъектах-лидерах, в число которых входит Республика Татарстан, страховщики за 2015 год собрали 63,48% страховых премий и осуществили 63,93% страховых выплат.

Продолжающиеся негативные тенденции в экономике страны в 2015 году привели к падению спроса в первую очередь на добровольные имущественные виды страхования и росту доли ОСАГО. Для сохранения финансовой устойчивости страховщики вынуждены проводить ряд мер, таких как пересмотр тарифной политики в сторону роста тарифных ставок, ужесточение принципов андеррайтинга принимаемых на страхование рисков, прочие меры, способствующие снижению убыточности - вот приоритеты страховщиков в текущем 2016 году.

Марина ЛИТВИНОВА

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ВРЕМЯ СОБИРАТЬ ДОСКИ

13 марта в московском Музее предпринимателей, меценатов и благотворителей состоялась презентация «Книги о знаках страхования от огня. 1827 - 1918» В.Н. Борзых.

Событие, если вдуматься, незаурядное. Во-первых, не так часто в наше непростое время выходят огромные иллюстрированные фолианты, посвященные редкому и интересному предмету - коллекционированию. Во-вторых, на довольно многолюдной презентации присутствовали люди из 13 регионов. Таким образом, «Общество любителей страховых древностей», чьими усилиями состоялось мероприятие, подтвердило свой общероссийский характер.

В результате, в каталожной части нового издания описано более 560 типов страховых знаков. На карте дореволюционного страхования в России стало значительно меньше белых пятен, но работа продолжается.

Страховые знаки рассеяны по собраниям провинциальных музеев, по столичным архивам и частным коллекциям. Собрать их изобразительные, систематизировать, каталогизировать - задача амбициозная и непростая. При безусловном лидерстве Владимира Борзых эта книга - плод коллективного труда всех собирателей страховых досок и научных редакторов издания Марины Моисеенко и Николая Рогачкова. По словам самого автора нового каталога, «это была хорошая

командная работа, принесшая отличный результат».

Действительно, каждый из более чем 120 коллекционеров из десяти стран мира, чьи предметы представлены в каталоге, внес свой посильный вклад в создание книги. Нельзя обойти вниманием более четырех десятков музеев и архивов (в основном российских, а также из Украины, Эстонии и Грузии), предметы из фондов которых также попали на страницы нового издания. Поблагодарить нужно и 13 коллекционеров, представивших в книгу свои очерки на отдельные, более узкие темы, но связанные с собирательством страховых досок.

Необходимо отметить, что общества любителей страховых раритетов и отдельные

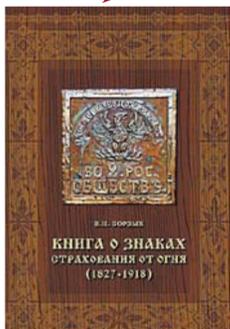
собиратели существуют во многих странах мира, но, как ни парадоксально, каталогов страховых табличек той или иной страны крайне мало, часто они информативно скудны, неполны, черно-белые и т. д. На этом фоне прекрасно иллюстрированное цветное издание о российских дореволюционных знаках страховой защиты стало для западных коллекционеров настоящим культурным шоком. Дмитрий Корнеев (Москва): «Они и представить себе не могли всей красоты, всего многообразия наших страховых досок. Очень много восторженных отзывов!»

И все же самым интересным на этой презентации была даже не книга и не страховые доски, наиболее редкие из которых были пред-

ставлены на импровизированной выставке здесь же в зале. Самое удивительное - это люди, собравшиеся на презентацию. Все они в каком-то смысле соавторы нового издания. Эту мысль очень афористично выразил Дмитрий Суетин (Москва): «Без Владимира Николаевича Борзых не было бы этой книги, а без нас она была бы очень неполной». У каждого из коллекционеров есть своя история о том, как он приобрел это необычное хобби и чем оно одарило своего почитателя. Люди самых разных профессий, возраста, достатка, социального статуса нашли увлекательное дело для души, наполняя жизнь такими открытиями и эмоциями, какие прежде и не снились. Ян Левин (Ярос-

лавль): «Здесь есть место всему - путешествиям, азарту первооткрывателя, риску, юмору, знакомству с огромным количеством людей...»

Очень многие делились своим наблюдением, как со временем приходит понимание того, что собирательство страховых досок несет в себе очень важный социальный аспект: «Мы делаем благое дело - сохраняем историю своей страны» (Александр Дударев, Рязань). Эту же мысль подчеркнула в приветственном слове директор Музея предпринимателей, меценатов и благотворителей Елена Калмыкова и предложила дополнить экспозицию музея темой дореволюционного страхования, что очень одобрительно было встречено собравшимися.



Наша газета уже неоднократно писала о страховых досках (табличках, знаках), и нет нужды повторять, сколь редки подобные раритеты, сколь малое количество их дошло до нас в первоначальной целостности. Первый подобный каталог вышел восемь лет назад, в нем было 270 типов страховых досок. За прошедшие восемь лет обнаружено много новых находок, часто уникальных, известных в одном экземпляре.



Книгу презентует ее научный редактор Марина Моисеенко



Директор Музея предпринимателей, меценатов и благотворителей Елена Калмыкова с коллекционерами Дмитрием Корнеевым (слева) и Яном Левиным



Автор книги Владимир Борзых (слева) и коллекционер-исследователь Федот Иванов



Собирательство страховых досок объединило самых разных людей. На снимке: Александр Романов из г. Ломоносов (слева) и Валерий Яшихин из г. Самара



Благодарность «Страховой газете»

Подготовкой и выходом книги «Общество любителей страховых древностей» подтвердило свою состоятельность как общественная организация. За несколько последних лет не только «расширилась география почитателей и членов Общества» (Марина Моисеенко, Нижний Новгород), но многие из коллекционеров громко заявили о себе как популяризаторы идеи собирания страховых раритетов и серьезные исследователи истории страхования: проводят выставки, выступают в печатных и интернет-изданиях, участвуют в образовательных и просветительских про-

ектах. Оргкомитет отметил их деятельность благодарственными письмами в разных номинациях. Отметили и деятельность «Страховой газеты» за цикл публикаций последних лет не только «расширилась география почитателей и членов Общества» (Марина Моисеенко, Нижний Новгород), но многие из коллекционеров громко

заявили о себе как популяризаторы идеи собирания страховых раритетов и серьезные исследователи истории страхования: проводят выставки, выступают в печатных и интернет-изданиях, участвуют в образовательных и просветительских про-

Анна МИХАЙЛОВА

ДЕ-ФАКТО

СОТРЯСЕНИЕ ПОЛИСА

В России набирает обороты мошенничество в сфере личного страхования. Граждане покупают десятки полисов у разных страховых компаний, «организуют» себе несчастный случай в виде сотрясения мозга и требуют выплат. Страховщики просят обратить внимание на ситуацию правоохранительные органы, ЦБ и суды.

По словам главы Всероссийского союза страховщиков Игоря Юргенса, страховые компании терпят

Россия в этом плане не одинока. Международный опыт подтверждает, что сфера личного страхования очень

достигает миллиона рублей. Но порой речь идет о нескольких сотнях миллионов. В качестве яркого примера

обладателями страховки произошли несчастные случаи: ДТП, падение с лестницы в собственном доме, в ванной, преступное нападение... Все получили одинаковые увечья - травму головы. Граждане

обратились в медучреждение (одно и то же), там подтвердили получение травм. Позже им была поставлена инвалидность второй группы. «За выплатами они обратились через юристов, на прямые

контакты со страховщиками не выходили, - уточнил Зарецкий. - Как только мы обнаружили этот случай предполагаемого мошенничества, создали рабочую группу, привлекли опытных юристов, частных детективов, обратились в правоохранительные органы. На кону по этому делу сейчас свыше 500 миллионов рублей».

Страховщики отмечают, что с возбуждением дел часто возникают проблемы. Как и с рассмотрением таких дел в судах. «Потому мы бы хотели договориться о взаимодействии всех заинтересованных ведомств, - гово-



рит Игорь Юргенс. - Уверен, что совместными усилиями нам удастся сократить этот сегмент противоправной деятельности, чтобы миллиарды

рублей уходило не мошенникам, а на выплаты по реальным страховым случаям».

Юлия КРИБОШАПКО, «Российская газета»

Средняя сумма, на которую претендуют мошенники, достигает миллиона рублей. Но порой речь идет о нескольких сотнях миллионов.

миллиардные убытки. Но если до недавнего времени аферисты концентрировались в основном в секторе авто- и агрострахования, то сейчас активно осваивают сферу страхования жизни и здоровья от несчастных случаев и болезней, «фабрикуя дела по потере трудоспособности».

интересна мошенникам, так как здесь суммы в разы превышают те, которые можно получить по страховым случаям в том же автостраховании. Например, в США страховщики ежегодно теряют от действий мошенников 100 миллиардов долларов. Средняя сумма, на которую претендуют мошенники,

страховщики приводят так называемое «ростовское дело».

Его фигуранты - 13 человек - приобрели страховку от несчастных случаев в 14 страховых компаниях, рассказал вице-президент ВСС, глава Ассоциации страховщиков жизни Александр Зарецкий. Потом со всеми

Что говорят в ЦБ
Игорь Жук, руководитель департамента страхового рынка Банка России:

Миллиардные выплаты мошенникам подрывают финансовую стабильность страховых компаний, это не может не беспокоить Центробанк.

Я согласен с тем, что решать этот вопрос нужно усилием всех ведомств. Со своей стороны мы готовы принимать необходимые меры, но условие нашего участия - предоставление страховым сообществом исчерпывающей информации по каждому сегменту этой проблемы.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

ЛЮБОПЫТНЫЕ ФАКТЫ О ЛЛОЙДЕ

(Перевод первоисточника)

1. Кофейня Эдварда Ллойда (Edward Lloyd's) впервые упоминается в «Лондонской газете» (London Gazette). Кофейня располагалась на Тауэрской улице (Tower Street) и считалась самым первым официальным офисом Ллойда.
2. До 1885 года Ллойд регулярно проводил аукционы по страхованию судов, известных под названием «продажа по свечке» (sales by candle). В свечку на расстоянии одного дюйма от горящего фитиля вставлялась булавка, и выигрывал тот, кто обозначил цену последним перед падением булавки на стол.
3. В 1904 году в Ллойд впервые обратился клиент по страхованию автомобиля. На тот момент руководящим материалом, таких как правила страхования и страховых полисов по страхованию автотранспортных средств еще не существовало. Страховщики, специализирующиеся на морских рисках, в страховых документах, выданных на застрахованный автомобиль, называли его «судном, плавающим по суше».

4. Первый космический риск был застрахован в Ллоиде в 1965 году. Сегодня спутники и космические объекты в Ллоиде можно застраховать от любых повреждений, падения, перерывов в производственной деятельности, обязательств перед третьей стороной и даже как космический мусор.
5. Моряк торгового флота, которому было от роду двадцать лет, решил переплыть от Довера до Кэр Грис Нез (Франция) в ванне, приспособленной для морского плавания и застраховал ванну на 100 тыс. фунтов стерлингов под обязательство третьей стороны. Страховщик принял риск при условии, что пробка в ванне остается на месте постоянно в течение всего плавания.
6. Первоначально рынок Ллойда принимал на страхование только морские риски. Считается, что первый страховой полис, не относящийся к морскому страхованию, на рынке Ллойда был выдан в 1885 году Кутбертом Хитом (Cuthbert Heath) по страхованию имущества от кражи, землетрясения и урагана.

7. Известный лайнер «Титаник» был застрахован на рынке Ллойда на страховую сумму в 1 млн фунтов стерлингов и до сих пор считается крупнейшим за всю историю морским риском, а позднее и крупнейшим морским убытком. Этот риск был перестрахован у всех морских страховщиков Ллойда и в большинстве морских страховых компаний Лондона.
8. В 1969 году Ричард Бертон купил у Картье в подарок для Элизабет Тейлор бриллиант за 1,1 млн фунтов стерлингов. Ллойд застраховал бриллиант при условии, что Элизабет будет появляться с бриллиантом только на публике не более 30 дней в году и с охраной.
9. Страховой рынок Ллойда лишился помещения в 1838 году, когда Королевская фондовая биржа (Royal Exchange) сгорела дотла. И только в 1884 году Ллойд приобрел новое здание.
10. В известный колокол Лутина весом около 50 кг звонили в связи со смертью монархов и государственных деятелей, включая короля Георга VI

- и Уинстона Черчилля.
11. Здание, в котором сегодня размещается страховой рынок Ллойд, является восьмым по счету когда-либо занимаемым Ллойдом.
12. Королева Виктория, королева Георг и королева Мария, Её Высочество королева Елизавета, королева-мать и Её высочество королева Елизавета II - все они открывали здания Ллойда на протяжении всей его деятельности. Нынешнее современное здание Ллойда официально было открыто в ноябре 1986 года Её Высочеством королевой Елизаветой II.
13. Высота нынешнего 14-этажного здания Ллойда составляет 88 метров. Однако, если учесть высоту голубых кранов, установленных на крыше, высота здания будет составлять 95 метров.
14. Среди множества всевозможных видов страхования в Ллоиде существуют полисы от кражи или похищения под выкуп садовых гномов, домов с привидениями, и 60 тыс. человек застраховались на случаи, если они превратятся в вампиров или

- оборотней.
15. Автомобильное агентство в США приобрело полис в 1,5 млн долларов, предложив 10 тыс. долларов каждому, кто приобретет автомобиль в декабре месяца при условии, что на Рождество пойдет снег. Более 65 человек уточнили, что в этот день снега должно выпасть не менее 4 дюймов.
16. Строительство современного здания Ллойда площадью около 55 тыс. кв. м заняло 5 лет и обошлось в около 75 млн фунтов.
17. Национальная галерея на Трафальгарской площади началась с коллекции картин Джона Джулиуса Ангерштейна (John Julius Angerstein) - председателя Ллойда с 1790 по 1796 гг.
18. Во время Второй мировой войны подвал здания Ллойда был поделен перегородками на отсеки, предназначенные для андеррайтеров и оборудованных телефонами, книжными полками и раскладушками, так что в подвале могли одновременно работать 400 человек и 200 человек отдыхать.

Марина МОИСЕЕНКО

УСЛУГИ

БУХГАЛТЕРСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

Бухгалтерское сопровождение - одно из главных необходимых рабочих процессов на каждом предприятии. Это работа с различными видами отчетности, учет расходов и доходов. Высокопрофессионального подхода и решения требуют и многочисленные налоговые вопросы. Команда высококвалифицированных специалистов возьмет на себя все хлопоты по ведению бухгалтерии вашей компании.

Благодаря бухгалтерскому сопровождению в нашей компании вы сможете снизить затраты на персонал, застраховать себя от ошибок бухгалтерии и финансовых потерь. Несомненные преимущества ведения бухгалтерии с нашей компанией:

1. Первый месяц ведения бухгалтерского учета совершенно бесплатно!
2. Ваш личный бухгалтер на связи с вами с 09:00 до 18:00. Вы можете решать срочные вопросы в то время, когда это необходимо вам.
3. Вас обслуживает команда квалифицированных специалистов.
4. Мы получаем скидку на все юридические услуги в размере 15%.
5. Услуги, которые мы готовы предложить в рамках бух-



бухгалтерского сопровождения:

- Сдача налоговой и бухгалтерской отчетности.
- Ведение учета в 1С.
- Ведение и расчет заработной платы, начисление налогов (расчет отпускных и больничных).
- Ведение банк-клиента (выгрузка, введение при-
- Кассовая книга (книга доходов и расходов для УСН, книга продаж и книга покупок для ОСНО).
- Взаимодействие с налоговой и фондами.
- Ведение первичной документации, составление актов сверок.

Узнать подробнее об услугах бухгалтерского сопровождения в нашей компании можно по телефонам: 8-917-917-33-44, 8-919-649 75 22.