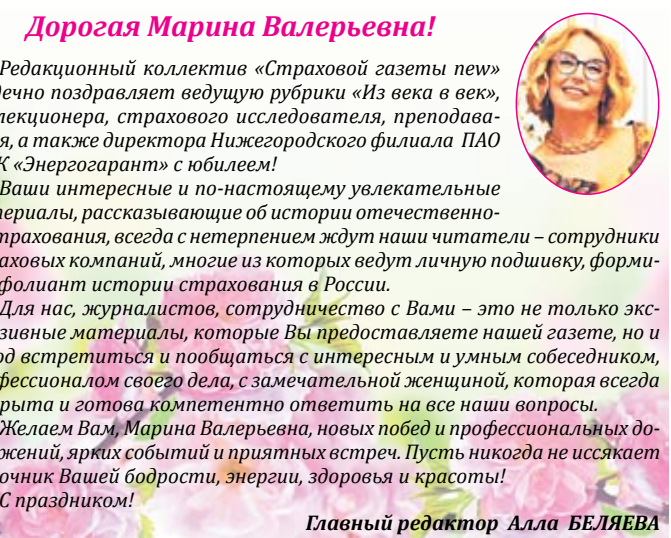


СТРАЖОВАВАЯ Газета NEW



Главный редактор Алла БЕЛЯВА

Российское независимое информационно-аналитическое издание

№ 5 (230) сентябрь 2024 г.

Слово руководителю

КРЕДО «ЮГОРИИ»: ЛИДЕРСТВО, УВАЖЕНИЕ, ЧЕСТНОСТЬ

Страховая компания «Югория» работает уже 27-й год и представлена в подавляющем большинстве регионов России, но на рынок Татарстана компания фактически заново вошла ровно 5 лет назад. Оживление во многом связано с приходом новой команды, одним из ведущих представителей которой является директор Казанского филиала Ринат КАСИМОВ. С ним мы беседуем о развитии рынка в этом регионе, нынешних позициях компании и перспективах.



Ринат Накибович, как бы Вы определили нынешнее положение компании и ее кредо?

Справочно: за 2023 год Казанский филиал СК «Югория» собрал 993 млн руб., темп роста 2023-го к 2022 году составил 117%. Выплаты составили 370 млн руб., всего было урегулировано 5 013 страховых случаев. В структуре сборов преобладает ОСАГО, страховые средства наемного транспорта и страхование от несчастных случаев и болезней, к концу 2023 года доля корпоративных видов в портфеле филиала достигла порядка 11%. Всего под защитой «Югории» сегодня более 1 600 предприятий региона. В 2024 году компании исполнилось 26 лет.

клиентов. Безусловно, многие компании сосредоточиваются на страховании автомобилей, включая ОСАГО и каско. Наша стратегия нацелена на установление качественных и долгосрочных партнерских отношений, в том числе с региональными автосалонами.

«Югория» здесь делает акцент на разработку гибких и доступных страховых продуктов, а также на повышение качества обслуживания клиентов. Мы также расширяем наше присутствие в корпоративном сегменте, в том числе среди бюджетных организаций и коммерческих предприятий. Среди наших клиентов уже числятся многие крупные организации Казани и всего Татарстана.

У «Югории» многочисленный агентский корпус. При этом мы не стоим на месте и активно развиваем и другие каналы продаж: корпоративный, дилерский, лизинговый, партнерский, банковский и прямой. Высокое качество обслуживания и оперативное решение проблем наших клиентов, агентов и партнеров для нас в приоритете. Мы всегда открыты к обратной связи и, базировавшись на ней, корректируем нашу работу.

«Югория» предлагает широкий спектр страховых услуг как для физических, так и для юридических лиц. В 2023 году наш рост составил 117% по сравнению с прошлым годом, и мы активно расширяем линейку не только классических для нас продуктов, но и предлагаем новые направления, где прежде были представлены в меньшем объеме. Мы углубляем сотрудничество с нашими партнерами — агентами, дилерами, банками, лизинговыми компаниями, риелторскими агентствами с целью обеспечить максимальную защиту интересов наших

развиваем и другие каналы продаж: корпоративный, дилерский, лизинговый, партнерский, банковский и прямой. Высокое качество обслуживания и оперативное решение проблем наших клиентов, агентов и партнеров для нас в приоритете. Мы всегда открыты к обратной связи и, базировавшись на ней, корректируем нашу работу.

«Югория» предлагает широкий спектр страховых услуг как для физических, так и для юридических лиц. В 2023 году наш рост составил 117% по сравнению с прошлым годом, и мы активно расширяем линейку не только классических для нас продуктов, но и предлагаем новые направления, где прежде были представлены в меньшем объеме. Мы углубляем сотрудничество с нашими партнерами — агентами, дилерами, банками, лизинговыми компаниями, риелторскими агентствами с целью обеспечить максимальную защиту интересов наших

«Югория» предлагает широкий спектр страховых услуг как для физических, так и для юридических лиц. В 2023 году наш рост составил 117% по сравнению с прошлым годом, и мы активно расширяем линейку не только классических для нас продуктов, но и предлагаем новые направления, где прежде были представлены в меньшем объеме. Мы углубляем сотрудничество с нашими партнерами — агентами, дилерами, банками, лизинговыми компаниями, риелторскими агентствами с целью обеспечить максимальную защиту интересов наших

«Югория» предлагает широкий спектр страховых услуг как для физических, так и для юридических лиц. В 2023 году наш рост составил 117% по сравнению с прошлым годом, и мы активно расширяем линейку не только классических для нас продуктов, но и предлагаем новые направления, где прежде были представлены в меньшем объеме. Мы углубляем сотрудничество с нашими партнерами — агентами, дилерами, банками, лизинговыми компаниями, риелторскими агентствами с целью обеспечить максимальную защиту интересов наших

«Югория» предлагает широкий спектр страховых услуг как для физических, так и для юридических лиц. В 2023 году наш рост составил 117% по сравнению с прошлым годом, и мы активно расширяем линейку не только классических для нас продуктов, но и предлагаем новые направления, где прежде были представлены в меньшем объеме. Мы углубляем сотрудничество с нашими партнерами — агентами, дилерами, банками, лизинговыми компаниями, риелторскими агентствами с целью обеспечить максимальную защиту интересов наших

рисков потери права собственности. Оформить или продлить ипотечный договор клиенты «Югории» могут онлайн — в личном кабинете клиента и на сайте компании, либо обратиться в любой офис или к своему агенту.

Помимо этого, значительную долю в наших сборах также обеспечивают такие направления, как страхование имущества физических и юридических лиц, добровольное медицинское страхование, страхование строительного монтажа рисков и страхование от несчастных случаев.

Мы стремимся адаптировать наши продукты к потребностям жителей, учитывая особенности регионального рынка и предпочтения наших клиентов, что позволяет нам успешно конкурировать и развиваться в динамичной среде.

«Страховой агент, как любой человек, ищет, где лучше, поэтому нередки переходы от одного страховщика к другому. Чем ваша компания может быть привлекательной для этой весьма требовательной группы работников?»

Наша команда сильна многочисленными страховыми агентами, мы их очень ценим, уважаем и благодарны им за их труд. Несмотря на приоритет высоких технологий и смену поколений, роль агента остается по-прежнему важной. В ближайшие годы «Югория» будет уделять большое внимание развитию агентского корпуса, внедрять новые технологии и сервисы, предоставлять все возможности для роста вместе с компанией. Уже сегодня можно в течение 30 минут заключить договор и начинать агентские продажи. Оформление происходит онлайн, а договор подписывается с использованием электронной цифровой подписи, без необходимости посещать офис. В личном кабинете агент может оперативно формировать предложения по пролонгации ОСАГО, каско и кросс-продуктам.

Для клиентов недавно запущен сервис по продлению полисов ОСАГО через СМС-сообщения, что позволило значительно повысить процент пролонгации договоров. Новым возможностям личного кабинета упростить и ускорить работу более 600 действующих агентов Казанского филиала и привлечь новых.

«Насколько важно для коллектива Казанского филиала страховой компании «Югория» участие в общественной жизни города? Есть ли взаимодействия с коллегами-конкурсантами в каких-то проектах?»

Участие в общественной жизни является для нас значимой точкой роста, делает компанию более видимой и укрепляет ее позицию в сообществе. Мы регулярно выступаем спонсорами различных городских мероприятий, оказываем поддержку детским спортивным школам, любительским футбольным и хоккейным командам, а также «Лыжне России». «Югория» также является активным членом Союза страховщиков Татарстана и участвует в рабочей группе по противодействию мошенничеству, созданной на базе Всероссийского союза страховщиков.

«Насколько важно для коллектива Казанского филиала страховой компании «Югория» участие в общественной жизни города? Есть ли взаимодействия с коллегами-конкурсантами в каких-то проектах?»

Участие в общественной жизни является для нас значимой точкой роста, делает компанию более видимой и укрепляет ее позицию в сообществе. Мы регулярно выступаем спонсорами различных городских мероприятий, оказываем поддержку детским спортивным школам, любительским футбольным и хоккейным командам, а также «Лыжне России». «Югория» также является активным членом Союза страховщиков Татарстана и участвует в рабочей группе по противодействию мошенничеству, созданной на базе Всероссийского союза страховщиков.

Беседовал Дмитрий СУЕТИН

Мнение профессионала

СЮРВЕЙЕР ЗНАЕТ О РИСКАХ ВСЕ



Елена Георгиевна, для начала, как давно ваша компания работает на рынке, в каких отраслях специализируется или вы являетесь универсальной компанией?

Компания «Менсор Лтд.» была основана в сентябре 2011 года. В своей области мы являемся универсальной компанией, проводим сюрвей в целях страхования для любых типов объектов во всех отраслях промышленности. При этом мы оцениваем весь спектр возможных рисков.

«Какова основная цель составления сюрвейерского отчета?»

Если коротко, то он позволяет страховой или перестраховочной компании реалистично оценить объект страхования, получить более глубокое понимание страховых рисков и адекватно выработать условия предоставления своих услуг и размеры страховых премий. В отчете указываются области наибольшего риска на объекте, то есть слабые места, но также выделяются и сильные стороны. Он призван дать объективную картину риска убытков на объекте, а также показать страховому рынку изменения на объекте и пред-

«Правильно ли я понимаю, что ваши отчеты клиенты страховщиков могут использовать для риск-менеджмента, даже если договор страхования не состоялся?»

Совершенно верно. В ряде случаев сюрвейерские отчеты готовятся исключительно для целей риск-менеджмента. Мы тесно сотрудничаем со многими риск-менеджерами наших клиентов и считаем чрезвычайно важным, чтобы наши отчеты использовались предприятиями-заказчиками в целях управления рисками. Как правило, сценарии убытков, рассматриваемые в наших отчетах, включаются в реестры рисков и матрицы рисков наших заказчиков, а наши рекомендации по снижению рисков являются частью их стратегии управления рисками.

«Ваша компания позиционирует себя как независимый эксперт. А что во связывает с Лондонским Ллойдом?»

Сюрвейерские отчеты «Менсор Лтд.» полностью соответствуют лучшим образцам общемировой практики, в том числе методическим руководствам Lloyd's Market Association. Наши отчеты принимаются всеми брокерами, страховыми и перестраховочными компаниями, включая те, которые связаны с Lloyd's of London. Как компания, независимая от брокеров и страховых или перестраховочных компаний, «Менсор Лтд.» идеально подходит для проведения максимально объективной оценки рисков любого объекта.

«Насколько применимы западные технологии и наработки в области предстраховой экспертизы на российском рынке?»

Риски всегда присутствуют на всех промышленных предприятиях как в России, так и за рубежом, и методики, используемые для оценки рисков, универсальны. Однако, несо-

в договоре страхования, как правило, участвуют две стороны: страховщик и страхователь. В тени зачастую остаются не менее значимые, а порой и просто необходимые профессионалы. Например, сюрвейерские компании. О важности их работы «Страховая газета new» беседует с Еленой ТИХОМИРОВОЙ, директором по работе с клиентами ООО «Менсор Лтд.»

«Принято считать, что сюрвей делается для страховщика. Так ли это?»

Главным образом, но не только. Часто сюрвейерские обследования и оценка рисков проводятся по заказу страхователя. Для осматриваемых предприятий квалифицированные сюрвейеры помогают определить ключевые риски и получить профессиональные рекомендации для их минимизации, грамотно выстроить программы управления рисками, а также использовать полученную информацию для формирования эффективной страховой защиты и возможной оптимизации страховой премии.

Отчеты также заказывают страховые брокеры. Это упрощает размещение таких рисков на рынке. Стоит отметить, что многие страховые компании не рассматривают возможность страхования объекта без проведения сюрвейерского обследования, настаивая на проведении таких обследований на регулярной основе.

«Если коротко, то он позволяет страховой или перестраховочной компании реалистично оценить объект страхования, получить более глубокое понимание страховых рисков и адекватно выработать условия предоставления своих услуг и размеры страховых премий. В отчете указываются области наибольшего риска на объекте, то есть слабые места, но также выделяются и сильные стороны. Он призван дать объективную картину риска убытков на объекте, а также показать страховому рынку изменения на объекте и пред-

«Правильно ли я понимаю, что ваши отчеты клиенты страховщиков могут использовать для риск-менеджмента, даже если договор страхования не состоялся?»

Совершенно верно. В ряде случаев сюрвейерские отчеты готовятся исключительно для целей риск-менеджмента. Мы тесно сотрудничаем со многими риск-менеджерами

Дорогая Марина Валерьевна!

Редакция коллектив «Страховой газеты new» сердечно поздравляет ведущую рубрики «Из века в век», коллекционера, страхового исследователя, преподавателя, а также директора Нижегородского филиала ПАО «САК «Энергогарант» с юбилеем!

Ваши интересные и по-настоящему увлекательные материалы, рассказывающие об истории отечественного страхования, всегда с нетерпением ждут наши читатели — сотрудники страховых компаний, многие из которых ведут личную подшивку, формируя фойланы истории страхования в России. Для нас, журналистов, сотрудничество с Вами — это не только эксклюзивные материалы, которые Вы предоставляете нашей газете, но и повод встретиться и пообщаться с интересным и умным собеседником, профессионалом своего дела, замечательной женщиной, которая всегда открыта и готова компетентно ответить на все наши вопросы. Желаем Вам, Марина Валерьевна, новых побед и профессиональных достижений, ярких событий и приятных встреч. Пусть никогда не иссякает источник Вашей бодрости, энергии, здоровья и красоты! С праздником!



Главный редактор Алла БЕЛЯВА

Де-факто



В судебной практике за последние годы выработался довольно высокий стандарт доказывания по данной категории споров. Однако Верховный Суд внес концептуальные изменения своими разъяснениями в Постановлении Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 25 июня 2024 г. № 19 «О применении судами законодательства о добровольном страховании имущества» (далее — Постановление).

Статья 944 Гражданского кодекса (далее — ГК РФ) предусматривает обязанность страхователя сообщить страховщику обстоятельства, имеющие существенное значение: — для определения вероятности наступления страхового случая;

— для определения размера возможных убытков. Верховный Суд ввел критерий «существенности» обстоятельство, о которых умолчал страхователь при заключении договора страхования для целей применения ст. 944 ГК РФ (пункт 18 Постановления).

Насколько обстоятельство могли повлиять на решение страховщика о заключении договора страхования. Насколько обстоятельство могли повлиять на определение договорных условий (объем страхового покрытия, размер

НОВЫЙ ПОДХОД В ДОКАЗЫВАНИИ НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ



Закон наделяет страховщика правом требовать признания недействительным договора страхования, при заключении которого страхователем были сообщены недостоверные сведения. Статистически такие иски крайне редко удовлетворяются судами.

страховой премии и др.).

В качестве источника информации для применения данных критериев Верховный Суд предлагает использовать практику страхования аналогичных рисков. Для страховщика это означает, что он может

«AKS Legal — российская юридическая фирма, существует с 2013 года, более 11 лет успешно специализируется в области наиболее сложных судебных споров и консультировании в страховании.»

доказывать существенность обстоятельства ссылкой на утвержденные им типовые формы документов: заявление на страхование, анкета, договор страхования. В отсутствие собственной практики страховщик может руководствоваться формулами, которые используются на рынке.

Еще одной новеллой Верховного Суда в вопросе применения статьи 944 ГК РФ является ограничение существенности обстоятельств только теми, которые прямо предусмотрены в специальных формах страховщика (анкета, заявление на страхование) (пункт 18 Постановления). Закон, говоря об обстоятельствах, указанных в формах страховщика, использует формулировку «во всяком случае» (п. 1 ст. 944 ГК РФ): «Существенными признаются во всяком случае обстоятель-

ства, определенно оговоренные страховщиком в стандартной форме договора страхования (страхового полиса) или в его письменном запросе». В Постановлении такая формулировка означает, что логически исcludes обстоятельство,

которые не предусмотрены в специальных формах. Из пункта 1 статьи 944 ГК РФ не следует, что информация о существенности обстоятельств исчерпывается предоставленным запрошенными страховщиком сведениями. Эта позиция нашла отражение и в Концепции развития положений части второй Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре страхования (одобрена решением Совета при Президенте Российской Федерации по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 25 сентября 2020 г. № 202/оп-1/2020). Хотя у Верховного Суда РФ отсутствовали правовые основания для подобного ограничительного толкования, данная новелла едва ли изменит судебную практику. Суды в большинстве случаев очень неохотно признавали суще-

ственными условия, которые не были указаны в анкете или заявлении о страховании при разрешении споров в порядке ст. 944 ГК РФ.

Еще одно изменение, вероятно, наиболее сильно повлияет на изменение судебной практики по оспариванию договоров страхования в связи с сообщением недостоверных сведений. Верховный Суд ограничил перечень обстоятельств, сообщение недостоверных сведений о которых может стать основанием для признания недействительным договора страхования. Закон предусматривает, что договор страхования не может быть признан недействительным, если обстоятельство, о которых страхователь умолчал, уже отпала (п. 3 ст. 944 ГК РФ). Верховный Суд расширил эту формулу в пункте 19 Постановления: «Страховщик не может требовать признания договора страхования недействительным, если обстоятельство, о которых страхователь умолчал, уже отпала и не привели к наступлению страхового случая». Данное разъяснение может быть принято судами как еще одна обязательная характеристика обстоятельства, о котором умолчал страхователь, — оно должно было привести к наступлению страхового случая.

Окончание на 2-й стр.

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

ВСС ОТМЕЧЕН БЛАГОДАРНОСТЬЮ ПРЕЗИДЕНТА РФ

Президент Российской Федерации Владимир Путин объявил благодарность коллективу Всероссийского союза страховщиков (ВСС) «За большой вклад в развитие страхового дела в стране».

финансовому рынку, председателю Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации в честь своего тридцатилетнего юбилея со дня основания.



сохранять стабильность финансового рынка, надежность системы страхования в России и улучшать жизнь простых граждан».

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ АССОЦИАЦИЙ



– Виктор Владимирович, какие цели ставит перед собой РусРиск, работая на международном рынке: новые партнеры, инвестиции, обмен опытом?

– В 2004 году мы стали членами Европейской федерации ассоциаций риск-менеджмента (FERMA), объединяющей сегодня 23 национальные ассоциации из 22 стран.

Для развития нашей Ассоциации очень важным является изучение и использование мирового опыта риск-менеджмента.

Ассоциация риск-менеджмента «Русское общество управления рисками» (РусРиск) существует и развивается в России уже 21 год, и практически с самого начала ее деятельности международное направление является одним из приоритетных.

ноамериканской ассоциацией ALARYS и несколькими европейскими объединениями. Представители РусРиска очно или дистанционно участвуют в конференциях и вебинарах региональных и национальных ассоциаций риск-менеджмента и других организаций.

Наша скромные достижения неоднократно отмечались европейскими наградами. Программу РусРиска по обучению риск-менеджеров была признана лучшей в европейском конкурсе, проводимом FERMA и влиятельным журналом StrategicRisk.

На ежегодных форумах по управлению рисками неоднократно выступали ведущие зарубежные специалисты: Тьерри Ван Сантен из Франции, Петер Ден Деккер из Нидерландов, Хорхе Луцци из Италии, Герт Крайваген из ЮАР и другие.

ДЕ-ФАКТО

НОВЫЙ ПОДХОД В ДОКАЗЫВАНИИ НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ

Окончание. Начало на 1-й стр.

Закон не связывает право страховщика оспаривать договор страхования в порядке п. 3 ст. 944 ГК РФ с наступлением страхового случая.

Постановление может изменить существующий в правоприменительной практике подход.

Обстоятельства, о которых умолчал страхователь при заключении договора страхования, имели существенное значение для определения вероятности наступления страхового случая и размера возможных убытков от его наступления.

На момент разрешения спора наступил страховой случай по договору страхования.

Если раньше страховщику необходимо было доказывать лишь гипотетическую возможность наступления страхового случая, то теперь ему необходимо доказывать прямую причинно-следственную связь между скрытыми сведениями и произошедшим страховым случаем.

тательства, о которых идет речь в п. 1 ст. 944 ГК РФ, далеко не всегда сами по себе могут быть причиной наступления страхового случая.

Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 4 августа 2021 г. № Ф07-8427/21 по делу № А56-68395/2020. Отсутствие охранной системы само по себе не было признано причиной наступления страхового случая.

До разьяснений Верховного Суда некоторые суды констатировали наличие презумпции связи между обстоятельствами, о которых не сообщил страхователь, и наступлением страхового случая.

Подо подобное толкование также может лишиться страховщика возможность предъявить иск о признании недействительным договора страхования, по которому страховой случай не наступил.

Верховный Суд РФ в Постановлении также обратил внимание на то, что сообщенные страхователем заведомо недостоверных сведений не может служить основанием для отказа в выплате страхового возмещения.

Однако нормы закона и до разьяснений Верховного Суда не позволяли страховщику отказываться в выплате страхового возмещения со ссылкой на данное обстоятельство. Суды

также не готовы были отказывать в удовлетворении исков о взыскании страхового возмещения лишь на том основании, что страхователь не сообщил страховщику при заключении договора страхования какие-либо сведения.

С учетом разьяснений Верховного Суда страховщикам необходимо крайне внимательно подходить к процедуре заключения договоров страхования.

– Разрабатывать типовые анкеты для различных страховых продуктов, исходя из характера рисков, принимаемых на страхование.

– Сочетать в анкетах обобщенные формулировки о существенных обстоятельствах (охватывающие большинство возможных сведений об объекте страхования) с конкретными примерами существенных обстоятельств.

Руслан КОЖЕВНИКОВ, руководитель практики «Страховое право» юридической фирмы AKS Legal

КОМПЕТЕНЦИИ

К ВОПРОСУ О ПЕРЕСТРАХОВОЧНОЙ ЕМКОСТИ БРИКС

Слово нашему постоянному автору Сергею Васильевичу Дединову, члену совета Ассоциации профессиональных страховых брокеров (АПСБ), Преподавателю РАНХиГС при Президенте РФ.



12 лет назад председателем комитета Всероссийского союза страховщиков по перестраховочной компании БРИКС, вскоре планируется провести специальное совещание полномочных представителей перестраховочных организаций Бразилии, России, Китая, Индии и ЮАР по данной теме.

Разговор был очень благожелательным, все без исключения согласились с тем, что формирование общей перестраховочной емкости в рамках такого перспективного международного объединения является важной задачей.

В последние же годы ситуация на международном перестраховочном рынке изменилась коренным образом. Прежде всего, начиная с 2014 года большинство западных перестраховщиков перестали перестраховывать так называемые санкционные риски из нашей страны.

Позтому необходимо продумывать вопрос о достаточных перестраховочных емкостях на десятилетия вперед. К тому же вполне возможно серьезное осложнение отношений между США и Китаем. Выражаюсь обтекаемо, чтобы, что называется, не накладывать беду. А это неизбежно приведет к тому, что и КНР будет отсечена от международного перестраховочного рынка со всеми вытекающими последствиями.

Сейчас фраза «После окончания СВО для России в отношении с Западом ровным счетом ничего не изменится» стала банальностью, кто только ее не повторяет, но от этого она не перестает быть истиной.

К сожалению, тогда эта инициатива дальше оценок разговоров не пошла. В последнее же годы ситуация на международном перестраховочном рынке изменилась коренным образом.

перестраховочный рынок, ставший столь привычным, для нас будет закрыт в долгосрочной перспективе. Поэтому необходимо продумывать вопрос о достаточных перестраховочных емкостях на десятилетия вперед.

Одной из аксиом в перестраховании является тезис о том, что принципиально неправильно удерживать все застрахованные риски в рамках страны их происхождения.

При этом нельзя не учитывать то обстоятельство, что мы уже живем в условиях глобального потепления и нестабильного климата практически

по всей планете, а это означает увеличение самых разнообразных рисков и вызванных их реализацией потерь.

Паллиативные попытки снятия острой проблемы за счет создания узкоспециализированных перестраховщиков или расширения правоспособности в сфере перестрахования таких специализированных перестраховочных организаций в нашей стране и в Таможенном союзе не способны решить проблему дефицита перестраховочных емкостей для нашего государства.

Не хочу уподобляться Кассандре, но, боюсь, впереди долгий период конфронтации с Западом, а следовательно, стоит задуматься о формировании, во-первых, новых перестраховочных емкостей, а во-вторых, о более эффективном использовании национальных перестраховочных возможностей стран БРИКС.

Все это потребует очень серьезной проработки организационных, финансовых, технологических и правовых аспектов. На мой взгляд, имеет смысл воспользоваться председательством России в БРИКС в этом году, чтобы хотя бы начать предметный разговор на эту тему.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ



В связи с внесением изменений в законодательство о взаимном страховании, произошедшим в этом году и вступающим в силу с 1.10.2024 г., требуется к «капиталу» и другим надзорным усложнений со следующего года, обретает новую силу дискуссия о том, должно ли оставаться взаимное страхование в России и каким оно должно быть, или это все фикция и квази-бизнес и оно должно завершить свою историю.

СУДЬБА ОВС: ЗАКРЫТЬ НЕЛЬЗЯ ОСТАВИТЬ

которая и по своей территории, и по своему культурному и экономическому разнообразию очень дифференцирована. Можно, конечно, оставить 5 компаний или одну – Госстрах, как это было в СССР (хотя даже там в 1947 году из Госстраха выделили Ингосстрах).

ОВС не могут и не должны быть конкурентом коммерческому страхованию. Но именно поэтому ОВС имеют свой некоммерческий статус и должны иметь свои особые регуляторные требования.

Судьба ОВС в России пережила много различных поворотов – от свободного, почти неструктурированного и нерегулируемого рынка до избыточного регулирования, сопоставимого по финансовой нагрузке с крупными страховщиками, акциями которых торгуются на бирже.

Страховой рынок должен быть многообразен и структурирован. А структурирование и подразумевает как раз это самое разнообразие. Если в структуре, как в таблице Менделеева, какая-то клеточка не заполнена, значит, она просто еще не открыта, а ее существование или состояние еще не познаны или непонятны.

Более того, еще обеспечит долгосрочное финансирование сложного риска через солидарную ответственность участников.

Отдельно можно сказать про цифровизацию процессов в страховании, которая в ОВС явно может быть сильнее выше, чем в классических страховых компаниях.

Судьба ОВС в России пережила много различных поворотов – от свободного, почти неструктурированного и нерегулируемого рынка до избыточного регулирования, сопоставимого по финансовой нагрузке с крупными страховщиками, акциями которых торгуются на бирже.

На наш взгляд, взаимное страхование – это не только прерогатива капитального страхования, где оно уже нашло свою реализацию, но и во многом это еще и отраслевые вопросы и вопросы работы с малым и средним бизнесом, через учет их персонализированных требований и ожиданий по страховому продукту.

Целесообразность наличия ОВС покажет время. Мы голосуем ЗА взаимное страхование и «последующую» и не «предварительную» раскладку ущерба, особенно в сложно структурированных рисках, в которых финансовые инструменты в их классическом варианте будут всегда работать не в ориентации на клиента, увы...

Отдельной историей является очень спорная целесообразность введения МСФО-17 для ОВС. По сути, мы, как и в случае с «капиталом», наблюдаем противоречие. Если МСФО-17 в основном целесообразны для компаний, котированных на бирже (в листинге), для большей прозрачности держателями их акций плановых показателей будущих дивидендов как результата прибыли, то в ОВС это абсолютная избыточность просто по их некоммерческой сути.

Мы имеем дело в настоящее время с кризисом капитала под риском. По сути, та роль, которую всегда выполнял мировой капитал (через крупнейших перестраховщиков), ссуживая деньги под риск и формируя доходность (или убытки) в зависимости от

Денис ГОРУЛЕВ, директор Института цифровой экономики СПбГУЭУ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ СТРАХОВОЙ И ПЕРЕСТРАХОВОЧНЫЙ РЫНОК БЕЛАРУСИ ДЕМОНСТРИРУЕТ УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ



Белорусский страховой сектор в условиях геополитической нестабильности сохраняет в 2024 году устойчивую положительную динамику.

За семь месяцев текущего года страховым организациям республики удалось прирастить объемы по страховым взносам по прямому страхованию и сострахованию более чем на 116,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Взносы составили почти 1,5 млрд белорусских рублей.

но рынка Беларуси свидетельствует о значительном **росте перестраховочного портфеля от иностранных партнеров**, что подтверждает расширение взаимовыгодного международного сотрудничества в сфере перестрахования с зарубежными страховыми и перестраховочными организациями.

БРИКС. Заключены соглашения со страховыми компаниями Кыргызстана, Казахстана, Узбекистана, Таджикистана. Появились новые партнеры в таких странах, как Китай, Индия, Вьетнам, Египет, Монголия, ОАЭ, Зимбабве, и других.

подписывать **электронные договоры** как между контрагентами внутри Беларуси, так и с **иностранными контрагентами**, при условии подключения контрагентов к соответствующей платформе и при наличии межправительственных соглашений о признании цифровых подписей, что поэтапно реализуется как в рамках Союзного государства, так и в рамках пространства ЕАЭС.

Также начата работа над совершенствованием бизнес-процессов путем внедрения в информационную систему предприятия нового программного продукта, который оптимизирует информационное взаимодействие внутри предприятия, увеличит производительность труда, расширит понимание общих рисков при принятии решений.

Таким образом, Белорусской национальной перестраховочной организацией будет продолжена работа по пред-

республике перестраховочного бизнеса международного уровня и, соответственно, по расширению привлечения инвестиций в страну.

В целом экспорт услуг в 2023 году вырос в 1,93 раза по сравнению с 2022 годом, а в первом полугодии 2024 года



По добровольным видам страхования динамика роста превысила 116,5%, страховые взносы составили почти 1 млрд белорусских рублей. Удельный вес добровольных видов страхования в общей сумме страховых взносов составляет почти 66,9% (за январь-июль 2023 года – 66,8%).

Конечно же, важнейшим направлением развития перестрахования для предприятия является расширение взаимодействия с российскими страховщиками и перестраховщиками.

Белорусская национальная перестраховочная компания

в сотрудничестве с коллегами российского страхового сектора успешно расширила прямое сотрудничество, обеспечив значительный рост экспорта услуг в Российскую Федерацию: в 2023 году в 1,9 раза и в первом полугодии 2024 года в 1,5 раза.

Уровень страховых выплат в общей сумме страховых взносов за январь-июль 2024 года составил 55,8% (за январь-июль 2023 года – 58,3%).

В части перестрахования динамика роста также сохраняется, особенно в части подписанной премии от нерезидентов. Так, сумма подписанной премии от нерезидентов за январь-июль 2024 г. превысила подписанную премию за аналогичный период 2023 года на 152%.

В 2023-2024 годах государственное предприятие активизировало работу на рынках стран Азии, Африки, Латинской Америки, расширило контакты в рамках дружественных международных объединений, а именно: компаний государств – членов ЕАЭС, СНГ, ШОС,

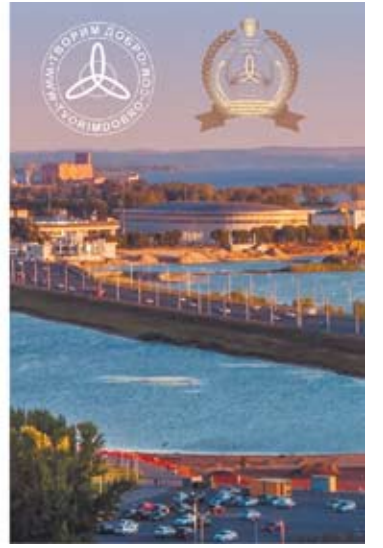
ставлению предприятиям страны и зарубежным контрагентам **надежной страховой защиты и удобного сервиса** с целью расширения взаимной торговли и реализации совместных инвестиционных проектов.

Ольга ТАРАСЕВИЧ,
генеральный директор
РУП «Белорусская
национальная перестраховочная организация»

НАВСТРЕЧУ ФОРУМУ БРИКС ДОВЕРИЕ И СОТРУДНИЧЕСТВО



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
16 ОКТЯБРЯ | КАЗАНЬ
17-24 ОКТЯБРЯ В РЕЖИМЕ ОНЛАЙН
WWW.IFFEFORUMBRICS.RU
WWW.TVORIMDOBRO.COM



В преддверии ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА БРИКС главный редактор газеты Алла БЕЛЯЕВА встретилась с Дмитрием ЛИ-ХАНЧИНОМ, председателем МФЭФ БРИКС-2024, основателем платформы возможностей «Твори добро», генеральным директором БФ «Твори добро», и задала ему несколько вопросов.

– Дмитрий Петрович, как возникла идея проведения МФЭФ БРИКС – 24 на платформе «Твори добро»?

– Идея проведения МФЭФ БРИКС – 24 на платформе «Твори добро» возникла из необходимости создания платформы для эффективного диалога и сотрудничества между представителями региональных и муниципальных властей стран БРИКС, а также для установления эффективных бизнес-коммуникаций с предпринимателями из России и других дружественных стран в условиях глобальных санкций и меняющегося мироустройства. Формирование многополярного мира без нашего участия я считаю невозможным.

– Почему Вы решили наложить друг на друга темы бизнеса и благотворительности?

– Да, мы решили объединить эти две основополагающие области, так как считаем, что они не могут быть раздельными и обязательно должны идти только в связке. Социально ориентированный, ответственный бизнес должен быть прежде всего нацелен на развитие и благоустройство регионов, на поддержку общественных инициатив и благотворительность. Это будущее. Объединив эти процессы, мы создали более полную и эффективную платформу для диалога и сотрудничества между представителями властей стран БРИКС, предпринимателями

и общественными организациями.

– Что Вы ждете от Форума?

– Мы ожидаем, что Форум, который пройдет 16 октября в «Корстоне», а в дальнейшем на платформе «Твори добро», станет масштабным мировым мероприятием для обмена опытом, идеями, объединениями рабочих групп между представителями БРИКС и запуска многих совместных проектов в области бизнеса, благотворительности, общественной деятельности... Мы убеждены, что все эти сферы могут и должны гармонично развиваться, взаимно дополняя и поддерживая друг друга.

– Скажите, намерены ли Вы проводить подобные мероприятия на последующих саммитах БРИКС?

– Да, в будущем мы планируем участвовать в различных форматах БРИКС, в том числе и организовывать Международные форумы. Однако будут ли в дальнейшем эти мероприятия приурочены к саммитам БРИКС, как в этом году в г. Казань, пока сказать не могу, но то, что октябрьский Финансово-Экономический Форум БРИКС в Казани, – важнейший и объединяющий механизм народной дипломатии для объединения многих сфер деятельности и реализации совместных проектов стран БРИКС, – факт!

– Благодарим Вас и желаем удачи.



ИТОГИ

Страховые компании увеличили прибыль в первом полугодии 2024 года

По состоянию на 1 июля 2024 года на рынке страхования России действуют 207 компаний, из которых 132 являются универсальными (в том числе 27 страховщиков жизни и медицинских).

Кроме того, 20 компаний относятся к некоммерческим потребительским обществам взаимного страхования, а еще 55 являются страховыми брокерами.

В первом полугодии 2024 года страховые компании, по данным Банка России, собрали премий на сумму 1 293 миллиарда рублей, что на 21% или 220 миллиардов рублей больше по сравнению с аналогичным периодом 2023 года.

По мнению экспертов Национального рейтингового агентства (НРА), основными драйверами роста страхового рынка по-прежнему остаются рост оборотов по видам страхования жизни и КАСКО, приток клиентов из-за ухода с рынка западных страховщиков и повышение страховых тарифов из-за роста инфляции.

В ранжировке НРА в первую десятку по объему собранных премий попали компании, занимающие львиную долю на рынке страховых услуг. Среди них ООО Страховая компания «Сбербанк страхование жизни» (сумма полученных премий – 168,1 миллиарда рублей, доля в общем объеме премий 12,9%), ООО «АльфаСтрахование-Жизнь» (137,4 миллиарда рублей, доля 10,6%), АО «Страховое общество газовой промышленности» (125,4 миллиарда рублей, 9,7%), АО АльфаСтрахование (105,8 миллиарда рублей, 8,2%), Страховое публичное акционерное общество «Ингосстрах» (91,6 миллиарда рублей, 8,2%), Страховое акционерное общество «РЕСО-Гарантия» (69,8 миллиарда рублей, 5,4%), Страховое акционерное общество «ВСК» (63,6 миллиарда рублей, доля 5%), ПАО Страховая Компания «Росгосстрах» (45 миллиардов рублей, доля 3,5%), ООО Страховая компания «Сбербанк страхование» (42,3 миллиарда рублей, доля 3,3%).

Процесс укрупнения на рынке страхования продолжается. Согласно данным Банка России, показатель концентрации на топ-20 страховщиков по собранным премиям составляет 88,7%.

До конца 2024 года и в начале 2025 года эксперты НРА ожидают продолжения роста значений показателей страховых компаний с несущественным сокращением темпов роста по страхованию жизни и продолжения существенного замедления темпов роста по кредитному страхованию жизни и страхованию от несчастных случаев и болезней, что логично в условиях повышения ключевой ставки Банком России.

www.insur-info.ru

Страховой сектор Узбекистана сокращается, но укрепляет позиции

Национальное агентство перспективных проектов (НАПП) представило отчет о страховом рынке Узбекистана за первые шесть месяцев этого года.

За этот период количество страховых компаний сократилось на 14,6%, с 41 до 35. Особенно заметно снижение в сегменте страхования жизни, где число компаний уменьшилось на 37,5%, и сейчас на рынке действуют лишь четыре компании. Лицензии таких компаний, как Asko-Vostok, Unipolis, Universal Sug'urta и Shaq-Sug'urta, были аннулированы, а DD General Insurance и Agros Hayot приостановили свою деятельность.

Несмотря на это, финансовые показатели рынка продемонстрировали положительную динамику. Уставный капитал страховых компаний увеличился на 10,5%, достигнув 2,3 трлн сумов, а общий объем инвестиций вырос на 17,8%, составив 6,1 трлн сумов. Существенный прирост наблюдается в инвестициях в недвижимость, которые выросли на 40,5%, хотя вложения в уставные фонды предприятий сократились на 26,1%.

Страховые премии за полугодие составили 4,2 трлн сумов, а выплаты по страховым случаям – 1,1 трлн сумов. Однако сектор страхования жизни оказался в сложной ситуации: доходы сократились на 60%, а страховые выплаты – на 75%. Единственной компанией, которая показала рост в этом сегменте, стала Apex Life Insurance, собравшая 45,4 млрд сумов премий.

Лидерами по объемам страховых премий стали Apex Insurance (1,5 трлн сумов), «Узбекинвест» (499 млрд сумов) и Kafolat (305,1 млрд сумов). В то же время Apex Insurance и My-Insurance оказались на первых местах и по страховым выплатам, выполнив обязательства на суммы 415 млрд и 127 млрд сумов соответственно. Kapital Sug'urta, хоть и заняла третье место по выплатам (65 млрд сумов), показала значительно меньший объем премий – 92,8 млрд сумов.

Также были опубликованы финансовые результаты страховых компаний за первое полугодие. Самые высокие показатели прибыли продемонстрировали Apex Insurance (176,6 млрд сумов), Kafolat (50,6 млрд сумов) и «Узбекинвест» (24,3 млрд сумов). В феврале первый заместитель директора НАПП Вячеслав Пак отметил, что некоторые компании имеют значительные преимущества перед другими из-за более строгого соблюдения норм и требований, что может затруднять объективную оценку их прибыльности в условиях рынка.

www.kapital.uz, Ташкент

Казахстанский страховой рынок стремительно растет

За семь месяцев 2024 года объемы продаж увеличились на 37% по сравнению с аналогичным периодом 2023-го.

На лидирующие позиции выходят новые страховые компании, а конкуренция становится более интенсивной. Эти изменения позитивно повлияют на рынок, заявил председатель правления АО «CK Freedom Insurance» Азамат Керимбаев.

Впервые за 17 лет страховая компания «Halys Life» возглавила рейтинг, собрав больше всего премий за 7 месяцев текущего года – 166 млрд тенге. Прирост продаж у «Halys Life» за тот же период составил 90%.

«Сборы страховых компаний значительно выросли в этом году. Только за июль 2024 года, согласно данным Нацбанка, они составили исторически максимальные 168 млрд тенге. Хочу отметить, что за всю историю моего наблюдения, с 2008 года, это самый максимальный объем продаж. Этот показатель на 40% больше, чем за тот же период прошлого года. Премии по прямому страхованию тоже растут – 825 млрд тенге сборов за 7 месяцев, что на 37% больше по сравнению с тем же периодом в 2023 году», – отметил спикер.

Из топ-5 продуктов по объему сборов три относятся к добровольным видам страхования, включая страхование жизни, страхование от несчастных случаев и КАСКО. Остальные два – обязательное страхование ответственности работодателей и медстрахование.

«Рынок растет за счет добровольных видов страхования, которые так или иначе связаны с банковским сектором. Банки и кредитные организации выдают беззалоговые займы, куда включено страхование от несчастного случая, страхование жизни, в ипотечное кредитование и автокредиты «вшиты» страховки квартир и автомобилей», – объясняет Азамат Керимбаев.

Эксперт отмечает, что рынок перестает иметь одного явного лидера и на него выходят несколько крупных игроков: Евразийская финансово-промышленная группа, Nomad, Freedom и Halys, к которым присоединяется «Sinoasia» при поддержке ВСС. Это приведет к усилению конкуренции и улучшению качества продуктов и сервисов.

«Все эти компании будут покрывать большую часть рынка и распределять его между собой. Между ними будет расти конкуренция, а значит, и качество продуктов, сервисов будет улучшаться», – объяснил страховщик.

Дальнейшие изменения структуры рынка могут быть связаны с развитием цифровых продуктов, прежде всего – цифровизацией выплат. Еще одной тенденцией рынка является работа в рамках страховых пулов, инициированная правительством.

www.inbusiness.kz

31 октября 2024

Центр международной торговли (ЦМТ)



10-й ФОРУМ ЛИДЕРОВ СТРАХОВОГО РЫНКА

Прямой диалог рынка и власти
о будущем российского страхования

www.insfuture.ru

О форуме

Участие в 10-м ежегодном Форуме лидеров страхового рынка – это единственный шанс получить всестороннюю и исчерпывающую информацию о том, как будет меняться страховой бизнес в ближайшие год-два. Что будет с регулированием, каналами продаж, страховыми продуктами, технологиями, санкционными ограничениями, импортозамещением.

На форум придут все, кто задаёт векторы развития и правила игры на рынке страхования:

- ▶ Главные страховые регуляторы;
- ▶ 200+ руководителей страховых компаний, собирающих 90% всей премии в стране;
- ▶ А также руководители банков, медучреждений, IT-компаний, работающих со страховыми организациями.

НАУКА

ИНОСТРАННЫЕ СТУДЕНТЫ В РОССИИ

Несмотря на санкции, в российских вузах обучается огромное количество иностранцев. Не исключением стала и кафедра страхования и экономики социальной сферы и Финансового университета при Правительстве РФ.



Здесь, на программах бакалавриата и магистратуры учатся студенты из Китая, Монголии, Узбекистана. В 2024 году состоялся первый выпуск бакалавров, обучающихся на совместной образовательной программе Финансового университета и Национального университета Республики

Узбекистан имени Мирзо Улугбека, по профилям «Управление финансовыми рисками и страхование» и «Бизнес и финансы социальной сферы». На защите дипломных работ и госэкзамене был отмечен высокий уровень подготовки и профессионализм выпускников, умение отвечать на поставленные вопросы, в каждой работе выделялась своя изюминка, присутствовал свежий инновационный взгляд на исследуемые проблемы.

В 2024 году студенты бакалавриата из Китая Чжань Сюаньань, Го Тинли, Тянь Цзин, обучающиеся на профиле «Управление финансовыми рисками и страхование», успешно защитили выпускные квалификационные работы и продолжили свой путь в магистратуре, в частности, Чжань

Сюаньань поступил на магистерскую программу «Страховой бизнес». Во время учебы китайские студенты активно участвовали в научной работе, опубликовали статьи, выступали на конференциях, участвовали в научных конкурсах студенческих работ и Международной олимпиаде по страхованию 2024 года.

В 2024 году на магистерскую программу «Страховой бизнес» поступил студент из Монголии Цогтоо Зоригтбаатар. Он закончил бакалавриат Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, в 2024 году стал одним из победителей Международной олимпиады по страхованию и поступил в профильную магистратуру. Цогтоо стремится расширить свои знания в области стра-

хования, углубиться в сложные финансовые модели и стратегии, а также получить практический опыт работы в страховом секторе. Он выбрал эту программу из-за ее престижности, уважаемых преподавателей и успешной репутации в страховой отрасли. Уверен, что магистратура по программе страхового бизнеса откроет для него новые возможности для профессионального развития, поможет углубить знания и навыки, а также позволит внести свой вклад в успех и развитие страховой индустрии.

Александр ЦЫГАНОВ, д. э. н., профессор, руководитель Департамента страхования и экономики социальной сферы Финансового университета при Правительстве РФ



БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

«СОГЛАСИЕ» ОРГАНИЗУЕТ БЕСПЛАТНУЮ СТРАХОВУЮ ЗАЩИТУ ДЕТЕЙ ПЕРМСКОГО КРАЯ

Страховая компания «Согласие» при поддержке администрации города Перми и регионального отделения «ОПОРА РОССИИ» организует благотворительную акцию заботы о детях региона «Помогаем вместе». Акция стартует 1 октября и продлится до 30 декабря 2024 года.

«Помогаем вместе» – это социально значимый проект, который направлен на оказание помощи детям и их семьям, столкнувшимся с трудностями в связи с участием родителей в спецоперации. Акция организована с целью поддержки семей, находящихся в тяжелых жизненных обстоятельствах, и формирования дополнительной защиты жизни и здоровья их детей.



В рамках благотворительного мероприятия организаторы вместе с пар-

тернерами вручат более 3 000 бесплатных страховых сертификатов номиналом 50 000 рублей детям в детских садах и школах Перм-

ского края. Сертификат дает право на оформление полиса страхования, который обеспечит защиту от несчастных случаев, в том

числе при занятиях спортом, на один год без оплаты страховой премии. Данная инициатива проводится впервые на территории Пермского края, и организаторы надеются стать примером для предпринимателей бизнеса. Одними из первых поддержать детей своего региона уже решили: «Лада Центр Пермь», «Дизель», Red Home, «Астра Мед», «Северная корона», «РБК Пермь», Гуманитарный центр Прикамья и Бизнес-клуб «Деловая жизнь».

ИССЛЕДОВАНИЕ

СПЕЦИАЛИСТЫ НАЗВАЛИ САМЫЙ АВАРИЙНЫЙ ВОЗРАСТ У ВОДИТЕЛЕЙ

Несмотря на ежегодное улучшающуюся инфраструктуру общественного транспорта, россияне не спешат пересесть с личных автомобилей на автобусы или трамваи. Количество автомобилей и закономерно увеличивающийся трафик на дорогах не делают дорожную обстановку спокойнее. Так, по данным статистики, приводимой ГИБДД, количество ДТП в первом полугодии 2024 года снизилось лишь на 0,3% по сравнению с аналогичным периодом 2023 года. Количество погибших и раненых в результате дорожно-транспортных

происшествий также не показало серьезного снижения в рассмотренном периоде. Специалисты страховой компании «Согласие» проанализировали данные за первые полугодия 2023 и 2024 гг. и выявили, в каком возрасте аварии происходят с водителями чаще всего, а также кто водит аккуратнее – мужчины или женщины.

По итогам анализа было отмечено, что самыми аварийными являются водители в возрасте от 18 до 24 лет – частота ДТП (количество дорожных аварий с легковыми автомобилями категории В,

застрахованными по ОСАГО, деленное на количество действующих полисов в рассматриваемом периоде (прим. автора)) с их участием в обоих периодах выше, чем среди водителей других возрастных групп: 13% в 2023 году и 5% в 2024-м.

Чуть меньше аварий происходило с водителями в возрастной группе 25-30 лет – в нынешнем году показатель частоты составил 3%, в первом полугодии минувшего – 10%.

«Возрастные» водители показали себя более аккуратными участниками дорожного

движения – среди нескольких возрастных групп, включающих автомобилистов от 51 года и старше, показатель частоты аварийности за 1-е полугодие 2024 г. не превышал 2%.

Также при проведении расчетов эксперты отметили, что заметно общее снижение показателя частоты приблизительно на 50% при сравнении периодов.

Статистика показала, что женщины в целом проявили себя более аккуратными водителями, чем мужчины: в каждом из исследуемых периодов частота аварий среди них была практически на две трети ниже, чем показатель среди мужчин.

Материалы предоставлены пресс-службой СК «Согласие»

НАВСТРЕЧУ ЮБИЛЕЮ

КОНКУРС

УВАЖАЕМЫЙ ЧИТАТЕЛЬ!

«Страховая газета new» к своему 25-летию объявила конкурс на лучшую публикацию по страховой тематике (свободная тема). Прием материалов продолжается. Итоги будут подведены в юбилей газеты – в ноябре 2024 г.

Напоминаем требования:

1. Материалы, представляемые на конкурс, должны содержать объективную информацию о российской практике страхования.
2. Объем материала – от 5 до 10 тыс. печатных знаков с пробелом.

Конкурсные работы оцениваются по следующим критериям: информационная насыщенность, стиль изложения, актуальность, новизна.

Победители получат от нашего постоянного автора, коллекционера, преподавателя страховой дисциплины Марины МОИСЕЕНКО подарочные экземпляры книг об истории страхования в России, а также возможность постоянного сотрудничества с нашим изданием.

Для участия в конкурсе необходимо направить письмо-заявку (в произвольной форме, с указанием сведений об авторе – ФИО, город, место работы, тема) и конкурсную работу (принимается в электронном виде в программе Word).

Материалы направлять по адресу: strahovayagazeta@mail.ru с пометкой «КОНКУРС»

Мы ждем вас!

Конкурсная комиссия

НАВСТРЕЧУ ЮБИЛЕЮ НАШЕЙ ГАЗЕТЫ

БЕЗОПАСНАЯ ЖИЗНЬ - БЕЗОПАСНАЯ ДОРОГА

Мы продолжаем листать подшивку старых номеров нашей газеты и знакомить читателей с материалами прошлых лет.

2010 год. Февраль. Международная конференция в Казани «Современные проблемы безопасности жизнедеятельности: опыт, проблемы, поиски решений». Рустам Минниханов, премьер-министр Республики Татарстан, открывая форум как председатель оргкомитета, сказал об экономических успехах региона, а также отметил проблемы безопасности дорожного движения. По его словам, в республике благодаря внедрению системы ГЛОНАСС над федеральной трассой М-7 создан «космический коридор», позволяющий максимально быстро эвакуировать пострадавших в ДТП в Казань или в Набережные Челны.

Тему «золотого часа», который дает возможность оперативно и эффективно оказать самую первую медицинскую помощь пострадавшим жертвам автоаварий, продолжил Сергей Багненко, доктор медицинских наук из Москвы. Он рассказал, что до 2012 года на всех дорогах России будут размещены центры трех категорий в зависимости от плотности населения и разветвления дорожной сети.

Владимир Васильев, председатель Комитета по безопасности Государственной Думы заявил о 10 законодательных актах по БДД, принятых в 2009 году. Однако, заметил он, система полной ответственности еще не выстроена. За пять лет число погибших в ДТП сократилось на 8 тыс. человек. Это неплохо, но этот показатель остается очень высоким. Огромная проблема, по его мнению, заложена в психологии водителей, которые за этот период 50 млн раз(!) нарушали

ПДД и ставили подписи на штрафных протоколах! О страховании как о рыночном способе решать государственные проблемы говорил в своем выступлении Н и к о л а я К у т ь и н, руководитель Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору, который затронул вопрос об аварийности опасных объектов, отметил, что в 2008 году и на начало 2009 года она снизилась на 6% и самая низкая за несколько лет, а в Татарстане она уменьшилась наполовину, однако еще остается высокой.

Выступление Александра Якимова, вице-президента Российского союза автостраховщиков (РСА), отличалось от других тем, что в нем содержалась не только статистика (например, по вине водителей в 2009 году случилось 85% ДТП), но и конкретные предложения, а также отчет о проведенных делах. Привел и наглядный пример: прямо перед отелем, где проходило заседание, стояли два школьных автобуса, оборудованных алкозамками. Речь шла об инициативе РСА – обязательной установке и внедрении технических средств контроля (ТСК) на социально значимом общественном транспорте. Это тахометры, системы GPS и алкозамки. Сейчас союз занимается, пояснил Якимов, разработкой законодательной базы об ответственности руководителей за невнедрение ТСК, и Республика Татарстан – первый регион, который подписал с РСА договор об этом.

Алла БЕЛЯЕВА, Игорь СОЛОВЬЕВ

ВПЕРЕДИ ОТПУСК

Где отдохнуть в октябре в России?

Летний период позади, в права вступила золотая осень. Подошло время для совершенно иного, но не менее прекрасного отдыха в нашей необъятной стране – России! Это восхождение в горы, прогулки к озерам, водопадам, пещерам, посещение исторических деревень, храмов, островов.

Кроме того, на октябрь приходится пик золотой осени, поэтому все природные красоты преобразуются. Одно из прекрасных мест – Алтай с его безумными красивыми осенними пейзажами. Чтобы вдоволь насладиться ими, стоит прокатиться по Чуйскому тракту – эта дорога занесена в топ-10 самых красивых мест в мире! Не забудьте посетить Телецкое озеро – крупнейшее в Горном Алтае...

Посетите Карелию, визитной карточкой которой является мраморный каньон Рускеала. Кавказские горы Карачаево-Черкесии с ее главными курортами – Домбаем и Архызом, которые оборудованы канатными дорогами. Посетить затерянный Город Солнца и многое другое. Адыгея с потрясающими ландшафтами, реликтовыми лесами в долинах рек и пещерами. Всеми любимые Сочи. Бархатный сезон идеален для прогулок по окрестностям: подняться на гору Ахун, увидеть каньон Чер-

товы Ворота. Любителям архитектуры и истории понравится этно-комплекс «Моя Россия», иллюстрирующий историю и развлечений разных народов нашей страны. Кольский полуостров. Путешественников здесь ждут бескрайние просторы севера, ледяное дыхание Арктики, красочная тундра, скалы, чистейшие озера и быстрые реки. Если повезет, можно увидеть северное сияние! Камчатка с ее вулканами, гейзерами, целебными озерами и термальными

источниками. Конечно, для любителей – серфинг в океане. Здесь можно совершить морскую прогулку на яхте, полакомиться морскими деликатесами, а в бухте Русской, если повезет, вам встретятся киты и касатки. Отдых в октябре – это большое разнообразие направлений, и во всех частях страны вы увидите уникальные, интересные места, где каждый найдет для себя что-то свое.

Не забудьте оформить страховку!
Лилия СМЕРНОВА

Дорогие друзья, мы рады проинформировать вас о важном событии – вышел в свет тираж 3-го, дополненного издания «Книги о знаках страхования от огня (1827-1918)»!



Это издание – продолжение работы над одноименным каталогом (2016 г.) и книги (2008 г.) о коллекционировании страховых древностей – металлических табличек под названием «страховые доски». Таблички вручались владельцам застрахованных строений и обозначали, что имущество находится под надежной защитой страхового учреждения. В каталожной части представлено более 570 разновидностей страховых досок.

Книга интересна и полезна всем, интересующимся историей финансовой системы России в аспекте страхового дела, а также, без сомнения, она послужит отличным подарком для юбиляра-страховщика!

Данное издание – итог многолетней работы группы коллекционеров-исследователей, объединенных замечательным человеком – Владимиром Борзым, без которого не могла выйти в свет ни одна из книг!

Слово научному руководителю «Книги о знаках страхования от огня (1827-1918)» Марине Моисеенко:

«С благодарностью вспоминаю наше общение и совместную работу с Владимиром Николаевичем, который всегда был нашим вдохновителем, учителем и наставником.

Книга, которую мы очень постарались завершить, после того как он ушел из жизни, – наша признательность его многогранному таланту!»

Приобрести книгу можно по адресу: г. Москва, 3-й Донской проезд, д. 1, жилой комплекс «Донское подворье», антикварный салон «Лавка старины». Контактный номер: +7 925 505 49 69.

ЗОЛОТАЯ ОСЕНЬ 2024

XXVI РОССИЙСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА

9-12 ОКТЯБРЯ

ТИМИРЯЗЕВ ЦЕНТР

Адрес выставки:
Москва, Верхняя Аллея, 8

russianagroweek.ru
E-mail: info@russianagroweek.ru

Юридический адрес:
Выставочного оператора:
ООО «АгроАл»
123056, город Москва,
Электрический переулок, 12

Тел.: +7 (495) 240-92-26