



КОРПОРАТИВНАЯ ГАЗЕТА ГОССТРАХ

№ 15 (57)
НОЯБРЬ
Газета ОАО «Российская государственная страховая компания»

Миссия ОАО «РОСГОССТРАХ»:
защита благосостояния граждан России путем предоставления доступных и востребованных страховых продуктов



ЗАКОНОТВОРЧЕСТВО

4
На вопросы редакции отвечает президент ВСС Александр Коваль



11
ВПЕРЕД, «ДИНАМО»!
Интервью с главным тренером ХК «Динамо» Зинзулой Билялетдиновым



PR-ПЕРСОНА МЕСЯЦА

2
Наталья Туровская — ООО «Росгосстрах-АККОРД»

Дорогие коллеги - милые и очаровательные сотрудницы Росгосстраха



Позвольте от имени мужчин нашей Компании сердечно поздравить вас с замечательным праздником 8 марта! Я желаю вам здоровья, счастья, любви и благополучия. Почаще улыбайтесь, радуйтесь жизни, а мы, со своей стороны, постараемся быть вашей надеждой, опорой и поддержкой в нашей общей работе.

Генеральный директор ОАО «Росгосстрах» Рубен ВАРДАНЯН

СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ

НАШИ УСПЕХИ

5 «СТРАХОВАНИЕ СЛОЖНЫХ И ТЕХНИЧЕСКИХ РИСКОВ: ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ РАБОТЫ ЗА 2002 ГОД»

В 2002 году в компании-лидеры по абсолютной сумме страховой премии, темпу роста объема поступлений, выполнению плана вышло Управление Росгосстраха по г. Москва.



ГАЛИНА САВИНОВА

Заместитель руководителя Департамента организации страхования Центра страхования сложных и технических рисков

НАШИ КАДРЫ

НОВЫЕ НАЗНАЧЕНИЯ

Продолжаем знакомить вас с краткими биографиями новых Генеральных директоров системы Росгосстраха.

НАШ ОПЫТ

«НАША СИЛА — В ЕДИНСТВЕ»

Главная сила страховой компании — это ее агентская сеть. О работе страховых агентов в г. Арсеньеве (Приморский край) рассказывает Вячеслав СКОРОХОД

СОДЕРЖАНИЕ

Центральные новости	2-5
Региональные новости	6-8
Страховая калейдоскоп	9
Не только о страховании	10-11
Реклама	12

НОВОСТИ В ГАЗЕТУ



Тел./факс: (095) 781-24-64 e-mail: gosstrah@mail.ru

ВСТРЕЧИ НА СИБИРСКОЙ ЗЕМЛЕ



Красноярск встретил делегацию руководства ОАО «Росгосстрах» ярким солнцем, морозом и традиционным хлебом-солью. Прямо из аэропорта Генеральный директор компании Рубен Варданян, его первый заместитель Александр Судаков и статс-секретарь Игорь Игнатьев отправились в офис «РГС-Красноярск» на встречу с ведущими сотрудниками дочерней компании и директорами основных филиалов.

Уже в офисе, располагаясь неподалеку от областной Администрации, выяснился любопытный факт: оказалось, что это первое посещение Красноярска руководителем Росгосстраха за последние 15 лет. Впрочем, на совещании речь шла не о днях прошедших, а о сегодняшних проблемах и задачах на завтра. Рубен Варданян подробно рассказал о реорганизации системы РГС, о подготовке к введению в действие ОС АГО, о том, чего ожидает менеджмент от каждого сотрудника Росгосстра-

ха и как будут решаться многие проблемы, тормозящие развитие компании. Обсуждение этих вопросов было очень конструктивным и заинтересованным. Красноярцев волновало, как конкретно будет построена работа по урегулированию убытков по «автогражданке», как избежать случаев мошенничества, какие планируются программы по обмену опытом, как будет осуществляться рекламная кампания.

Вопросов было много и ни один из них не остался без ответа, но поджимало время — Генеральный директор ОАО «Росгосстрах» был приглашен принять участие в совместном заседании Совета Сибирского федерального округа (СФО) и Совета Межрегиональной Ассоциации «Сибирское соглашение», на которое в Красноярск собрались руководители всех 16 областей и краев региона. Обсуждение планов и предложений Росгосстраха по расширению взаимодействия с органами государственной и региональной власти для обеспечения защиты интересов россиян было включено в качестве отдельного пункта повестки дня этого совещания.

Каждый из его участников ознакомился со специальной презентацией о деятельности и возможностях Росгосстраха. А Рубен Варданян в своем выступлении коснулся конкретных страховых программ, которые следует активнее продвигать в регионе. В первую очередь это касается программы компенсационных выплат. После совещания несколько губернаторов обратились с предложением к Генеральному директору ОАО «Росгосстрах» посетить их области для более обстоятельного разговора. Такие поездки уже планируются.

На фото: полномочный представитель Президента РФ в СФО Леонид Грачевский, Генеральный директор ОАО «Росгосстрах» Рубен Варданян, первый заместитель Генерального директора Александр Судаков.

Игорь ДЕНИСОВ

СОВЕЩАНИЕ В МИНЗДРАВЕ

18 февраля в Большом зале коллегии Минздрава РФ состоялось расширенное совещание участников страхового проекта «Использование системы страховой защиты с целью улучшения санитарно-эпидемиологического благополучия населения».

Основной темой повестки дня был вопрос о проекте федерального закона «Об обязательном санитарно-эпидемиологическом страховании».

Инициатором проведения совещания являлся Главный государственный санитарный врач-Первый заместитель Министра Министерства здравоохранения РФ Г.Г. Онищенко

С докладом по теме совещания выступила куратор страхового проекта от страховых компаний Е.М. Бочарова.

В прениях высказали свои соображения по данному вопросу сотрудники Министер-

ства финансов, Экономического управления Президента РФ, Всероссийского Союза страховщиков и ряд представителей крупных российских пищевых структур.

В работе совещания принял участие исполнительный директор ОАО «Росгосстрах» Д.Э. Ханатуров.

Соб. инф.

ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ НАДО РЕШАТЬ



Сегодня система Росгосстраха переживает серьезные изменения. Реалии современного страхового рынка требуют иного, качественно нового подхода к решению бизнес-задач. Старая система была не в состоянии оперативно реагировать на быстроизменяющиеся внешние условия. Поэтому перед Компанией встала задача реорганизовать систему так, чтобы Росгосстрах превратился в современную, прозрачную и динамичную компанию мирового уровня. О проблемах, которые приходится решать для реализации этой цели, рассказывает Первый заместитель Генерального директора ОАО «Росгосстрах» Александр СУДАКОВ.

Департамент регионального развития, во взаимодействии с иными подразделениями ОАО «Росгосстрах», решает сегодня две основные задачи. Первая из них — реорганизация системы Росгосстраха. Вторая — обеспечение деятельности и развитие бизнеса в региональных структурах ОАО «Росгосстрах». Одна задача стратегическая, вторая — текущая (тактическая).

Уже достаточно много говорилось о том, что на базе 10 дочерних компаний РГС были созданы Общества с ограниченной ответственностью (ООО). Теперь можно сказать, что «РГС-Подмосковье», «РГС-Татарстан» и «РГС-Аккорд» будут оставаться моно-компаниями, тогда как семи другим будет придан статус межрегиональных центров.

На совещании генеральных директоров этих 10 компаний 13 марта выносятся первый блок вопросов, связанный с реорганизацией. А именно — организационная структура компаний, штатное расписание, системы функций и полномочий, источники финансирования, особенности внедрения новых видов страховых услуг.

В структуре компаний будут сформированы межрегиональные подразделения — службы безопасности, внутреннего аудита, кадров. Будет создано и подразделение, полностью отвечающее за реорганизацию, в обязанности которого войдет создание филиальной сети Межрегиональных центров, перевод сотрудников и бизнеса в эту сеть, в соответствующих субъектах РФ. В Межрегиональных компаниях будут решаться принципиальные вопросы, касающиеся заключения договоров страхования, инвестирования денежных средств и урегулирования крупных убытков.

Должен подчеркнуть, что реорганизация системы Росгосстраха, наряду с задачей организации надлежащего управления ею, осуществляется и для того, чтобы решить еще одну принципиальную задачу — успешное вступление нашей системы в рынок обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО).

Задача этого года — не только развивать наше присутствие в регионах, но и захватывать максимально большое количество пунктов, населенных пунктов, районов, и соответственно страховых полей, которые в этих административно-территориальных единицах находятся. Безусловно, при этом, одна вещь должна быть всеми и всегда понимаема — наша деятельность должна быть максимально эффективной и приносить прибыль.

Александр СУДАКОВ
Первый заместитель Генерального директора ОАО «Росгосстрах»

окончание на стр. 3

ЧЕЛОВЕК НА СВОЕМ МЕСТЕ

ОТ РЕДАКЦИИ

В Центральном офисе Росгосстраха работают 217 женщин, а во всей системе Росгосстраха — десятки тысяч. Это прекрасные, целеустремленные, красивые дамы, каждая из которых достойна не только очерков, но и самых возвышенных поэм. Большинство героинь мартовского номера «Госстраха» — именно вы, дорогие женщины. Обо всех из вас написать, к сожалению, не удалось — возможности газеты ограничены. Но праздник не заканчивается. Мы будем и впредь рассказывать о ваших достижениях, о вашей внутренней и внешней красоте, постараемся сделать все, чтобы вам было хорошо!

Редакционный коллектив



Главный бухгалтер ОАО «Росгосстрах» Наталья Дмитриевна Филина — человек незаурядный и талантливый, хотя такое определение редко применяется к людям ее профессии.

Наталья Дмитриевна пользуется заслуженным авторитетом и уважением среди работников не только Росгосстраха, но и многих страховщиков России благодаря высокому профессионализму и отношению к делу, которому она по-настоящему предана.

Для нее нет больших и малых проблем. Ко всем вопросам, которые ей приходится решать,

она подходит творчески и заинтересованно: будет ли это формирование учетной политики или вопрос о возмещении агентам их затрат по проезду.

Деловая карьера Натальи Дмитриевны сложилась успешно и достойно. Придя в Росгосстрах в 1980 году, она с 1988 года — главный бухгалтер, возглавляющий службу бухгалтерского учета и отчетности всей нашей системы.

В эти весенние дни мы решили поговорить с Натальей Дмитриевной не только о работе. Мы хотели узнать, каковы увлечения главного бухгалтера Росгосстраха, показать вам, уважаемые читатели, внутренний мир очаровательной женщины.

— Наталья Дмитриевна, в чем, на Ваш взгляд, основные трудности работы бухгалтера?

— Трудностей хватает. Мы работаем в режиме постоянно изменяющегося, противоречивого законодательства. Поэтому все свое свободное время приходится посвящать изучению нормативных документов.

Росгосстрах — это огромная система. Возникает очень много вопросов, связанных с установлением взаимопонимания с налоговыми органами, с требованиями Страхового надзора. Все эти и другие вопросы мы должны решать. И сообща решаем, постоянно поддерживая деловые контакты со специалистами Министерства финансов и Министерства по налогам и сборам.

Благодаря известной настойчивости с нашей стороны, подготовке дополнительной аргументации в пользу рассматриваемых позиций, нам удается добиваться положительных решений, хотя иногда это очень длительный процесс.

— А как Вы проводите свободное время, если такое случается?

— У меня практически не бывает свободного времени. Я работаю с утра до ночи, как и многие мои коллеги.

— Неужели и дачным хозяйством не занимаетесь?

— Дача у меня есть, и в непродолжительный летний период она радует меня цветами и зеленым газоном, которыми я с удовольствием занимаюсь.

— Удаётся ли Вам выкраивать время для чтения художественной литературы? Ваши любимые поэты?

— Читаю много, но это, как правило, профессиональная литература. Поэзию люблю и мои поэтические пристрастия не изменились. С юности люблю стихи Сергея Есенина, Эдуарда Асадова за их искренность и душевность.

— А прозаики?

— Сегодня мне интересны такие авторы как Юрий Поляков, Эдуард Тополь.

— Каким театрам отдаете предпочтение?

— Вы знаете, сейчас мне нравятся мюзиклы. Посмотрела «Метро», «Notre Dame de Paris». Мне понравились и музыка, и постановка. Но, к сожалению, выбираюсь в театр все-таки реже, чем хотелось бы.

— Ваши пожелания читателям нашей газеты?

— Большинство бухгалтеров у нас — женщины. И в этот весенний праздник мне хочется пожелать им, чтобы они находили удовлетворение от своей трудной беспокойной работы и при этом уделяли больше времени своим любимым увлечениям!

Беседу вел Евгений СТЕПАНОВ

PR-ПЕРСОНА МАРТА

НА ПРАВИЛЬНОМ ПУТИ

В марте PR-персоной стала Наталья Туровская — старший специалист Отдела по связям с общественностью и рекламе ООО «Росгосстрах - Аккорд».



Одним из значительных событий в системе РГС стало объединение «РГС-Башкортостан» и СК «Аккорд». Процесс слияния проходит в несколько этапов и с самого начала очень важно было правильно выстроить информационную политику, чтобы преждевременная или недостоверная информация не вызвала отрицательный резонанс, не отпугнула

клиентов обеих компаний.

Работу пиарщика в сложившейся ситуации трудно переоценить. С первых шагов по объединению компаний Наталья Туровская, тогда работавшая в СК «Аккорд», установила постоянный контакт с Департаментом по связям с общественностью Центрального офиса Росгосстраха. Звонки, консультации, взаимный обмен информацией, оперативное реагирование, согласование тактики действий, содержание пресс-релизов, временный выпуск, списка СМИ и т.д. Было видно — работает профессионал. Впервые мы столкнулись с такой активной, заинтересованной работой в области пиара со стороны региона. В результате PR-компания по освещению процесса объединения крупнейших страховщиков Башкортостана можно оценить как успешную. Интерес к этой теме сохраняется и поддерживается правильно дозированной, но регулярной инфор-

мацией, в прессе периодически появляются материалы пресс-службы «Росгосстрах-Аккорд» и ОАО «Росгосстрах».

Особенно хотелось бы отметить, что информация из «РГС - Аккорд» касается разных сторон деятельности компании. Например, в марте пресс-релизы, подготовленные Натальей Туровской и распространенные Департаментом по связям с общественностью ОАО «Росгосстрах», рассказали о назначении Генерального директора «Росгосстрах - Аккорд» и заключении договора страхования участников проекта «Последний герой на БТВ». Они были размещены на нашем корпоративном сайте и взяты на новостные ленты ведущими информационными агентствами — Прайм-ТАСС, РБК, МФД, Финмаркет, Интерфакс и др.

Поздравляем нашу коллегу Наталью Туровскую с избранием PR-персоной марта, желаем ей счастья, здоровья и дальнейших успехов во всех начинаниях!

Лариса БЕЛЯВСКАЯ

НАШЕ ДОСЬЕ



Наталья Туровской 22 года. В 2002 году окончила с отличием Уфимский государственный нефтяной технический университет (гуманитарный факультет). В сентябре 2002 года пришла на должность специалиста по связям с общественностью страховой компании «Аккорд», затем «Росгосстрах-Аккорд».

РОСГОССТРАХ-СЭС

ЗНАК ОТВЕТСТВЕННОСТИ СТРАХОВЩИКА

В №13 (55) МЫ ОПУБЛИКОВАЛИ ЗАМЕТКУ «ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗАСТРАХОВАННА», В КОТОРОЙ РАССКАЗАЛИ СПЕЦИАЛЬНОМУ ЗНАКЕ, УТВЕРЖДЕННОМУ КОЛЛЕГИЕЙ ДЕПАРТАМЕНТА ГОС САНЭПИДНАДЗОРА ИМ. П. А. ВРАЧЕВА РОССИИ. В РЕДАКЦИЮ ПРИШЛО НЕМАЛО ПИСЕМ, В КОТОРЫХ СОДЕРЖАЛИСЬ ПРОСЬБЫ РАССКАЗАТЬ О ЗНАКЕ ПОДРОБНЕЕ. НАШ СПЕЦИАЛЬНЫЙ КОРРЕСПОНДЕНТ СТИЛИСЯ ИСПОЛНИТЕЛЕМ ДИРЕКТОРА БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО ФОНДА «САНИТАРНО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ НАСЕЛЕНИЯ» И. В. ИВАНОВИЧ.

— Игорь Васильевич, каков порядок выдачи Знака «Ответственность застрахованна»? Каковы условия его использования? Кто осуществляет контроль за использованием Знака?

— Разрешение на использование изображения знака «Ответственность застрахованна» выдается юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям аккредитованной страховой компанией на основании страхового полиса и согласовывается с представителем территориального Центра государственного санитарно-эпидемиологического надзора.

Обязательными условиями использования изображения знака «Ответственность застрахованна» являются следующие факторы:

— стабильная работа хозяйствующего субъекта по производству товаров (работ, услуг);

— наличие полиса страхования гражданской ответственности изготовителей и продавцов товара, исполнителей работ (услуг) хозяйствующего субъекта;

— наличия сертификата соответствия на товары (работы, услуги), подлежащие обязательной сертификации;

— отсутствие претензий потребителей и контролирующих органов к качеству производимых товаров (работ, услуг) и негативных отзывов со стороны общественных организаций и средств массовой информации.

— Кто осуществляет контроль за использованием изображения знака?

— Благотворительный Фонд «Санэпидблагополучие» и его подразделения, в пределах своей компетенции.

— Где допускается использование изображения Знака?

— Можно сказать, что знак универсален. Его можно использовать:

— на продукции, выпускаемой юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями,

которая соответствует санитарным нормам и правилам;

— на товарных знаках и знаках обслуживания в качестве их элементов;

— на ярлыках, ценниках, упаковке товара;

— на зданиях, сооружениях, транспортных средствах, принадлежащих юридическим и физическим лицам;

— в рекламных объявлениях, в том числе размещаемых в средствах массовой информации;

— на представительской, сувенирной продукции, заказываемой юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями.

— Какова цель внедрения данного Знака?

— Целью внедрения знака является информирование потребителей о том, что ответственность производителей перед ними застрахована.

Кроме этого, информация на знаке будет сообщать потребителю о регионе, в котором выпущена продукция, и о страховой компании, которая застраховала ответственность производителя. В конечном итоге, все это будет служить благополучию населения России.

Юрий КОЛОДНИЙ

НАШЕ ДОСЬЕ



Игорь Васильевич ИВАНОВ родился в 1958 году. Окончил Московский экономико-статистический институт. С 1999 года — исполнительный директор Благотворительного Фонда «Санитарно-эпидемиологического благополучия населения».

НА БЛАГО ЖИТЕЛЕЙ СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ



Реальные выгоды от сотрудничества крупнейшей в России страховой компании «Росгосстрах» и Смоленской областной администрации получат жители области.

Конкретные направления и механизмы такого сотрудничества определены специальным соглашением, которое подписали 7 февраля в Смоленске Генеральный директор ОАО «Росгосстрах» Рубен Варданян и Глава администрации Смоленской области Виктор Маслов. Это первое подобное соглашение со страховой компанией национального масштаба, которое заключено администрацией Смоленской области. Полномочным представителем Росгосстраха по данному Соглашению является дочернее общество «Росгосстрах-Смоленск».

Цель Соглашения — способствовать обеспечению защиты имущественных интересов граждан и юридических лиц на территории Смоленской области. Использование механизма страхования позволяет сократить бюджетные расходы на ликвидацию техногенных катастроф и стихийных бедствий, создает благоприятные условия для развития экономики Смоленской области, привлечения инвесторов, финансирования мероприятий по предупреждению несчастных случаев.

Соглашение также предусматривает сотрудничество Росгосстраха и Администрации в работе по проведению компенсационных выплат по договорам страхования, заключенным до 1992 года. Выплаты оформляются Росгосстрахом уже третий год.

65% выплат приходится на лиц, застрахованных до 1992 года по договорам детского и свадебного страхования.

«Росгосстрах — одна из крупнейших страховых компаний страны, подчеркнул на пресс-конференции в Смоленске губернатор Виктор Маслов. Руководство области намерено развивать сотрудничество со всеми серьезными страховыми компаниями, готовыми позитивно проявить себя на территории Смоленщины». Говоря о социальной функции Росгосстраха, в частности о компенсационных выплатах, В. Маслов отметил, что областная Администрация будет активно работать с РГС в этом направлении.

Генеральный директор ОАО «Росгосстрах» Рубен Варданян выразил благодарность руководству области за поддержку усилий РГС по развитию страхового рынка и выполнению социальных функций, которые поручены Росгосстраху Правительством РФ. Реализация масштабной программы компенсационных выплат позволяет восстановить доверие граждан к государству и страховым компаниям. «Нам очень важно, чтобы вся сеть Росгосстраха работала на защиту благосостояния граждан России», — сказал он.

Обладая крупной филиальной сетью, Росгосстрах активно развивает работу в регионах. Соглашения о сотрудничестве уже подписаны с рядом руководителей субъектов Федерации, и работа в этом направлении будет продолжена.

Игорь ДЕНИСОВ

НАШЕ ДОСЬЕ

Смоленская область расположена на Западе Европейской части России. Образована в сентябре 1937. Площадь 49,8 тыс. кв. км. Население 1172,4 тыс. человек (1996). Центр — Смоленск.

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА

ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ НАДО РЕШАТЬ

Именно эти 10 компаний будут получать лицензии на ОС АГО, и именно они будут решать все финансовые и организационные вопросы, связанные с «автогражданкой»: организацией продаж, урегулированием убытков, статистической отчетностью, учетом договоров и так далее. В связи с этим всей системе Росгосстраха предстоит большой объем работы, требующей максимальной отдачи. Каждого сотрудника РГС в той или иной степени эта реорганизация коснется. Мы надеемся, что все то, что мы делаем, найдет понимание у наших коллег.

РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

Росгосстрах — одна из крупнейших в стране сетевых систем, которая органически «привязана» к соответствующим территориальным образованиям России. Например, в Сибирском федеральном округе, который мы недавно посетили, структура Росгосстраха представлена в 313 из 325 административных районов. То есть совершенно понятно, что административно-территориальное деление РФ и деление системы РГС очень близки и фактически совпадают. Поэтому вопросы организации взаимодействия с местными органами власти для нас имеют очень большое значение и одна из серьезных и основных целей наших поездок в регионы — установление равноправных деловых партнерских взаимоотношений как на уровне руководства краев, областей и республик РФ, так и на уровне муниципальных образований.

К примеру, в ходе поездки в Красноярск между руководством ОАО «Росгосстрах» и представителями власти Сибирского федерального округа были достигнуты практические договоренности о развитии страхования в рамках СФО. Было достигнуто соглашение о необходимости оказания всемерного содействия РГС при осуществлении компенсационных выплат. И что немаловажно, было также признано необходимым обратить особое внимание на развитие страхования государственно-го и муниципального имущества в СФО, страхование государственных служащих в системе РГС.

Параллельно в таких поездках в регионы решаются и практические вопросы развития страхования юридических лиц. Мы встречаемся не только с представителями власти субъектов Федерации, но и с представителями крупного бизнеса в этих регионах. Тем самым, в рамках выполнения текущей задачи развития бизнеса мы своими силами, возможностями и авторитетом привлекаем новых клиентов в систему РГС.

К сожалению, многие руководители регио-

нальных подразделений по ряду причин не могли эффективно развивать свой бизнес. В первую очередь, это было связано с тем, что наши компании не имели тех инструментов, которые позволяли бы им привлекать на обслуживание юридических лиц. В решении этой проблемы мы сделали достаточно большой шаг вперед — мы развиваем в регионах именно те страховые продукты, которые были бы интересными для юридических лиц. Второе: многие крупные предприятия и организации подчинены структурам, находящимся в Москве. Менеджмент РГС имеет возможность комплексно договариваться об обслуживании этих предприятий в регионах с непосредственным московским руководством. Это, безусловно, очень способствует развитию страхования в регионах.

Однако следует честно признать, что часть руководителей региональных компаний и подразделений в силу тех или иных причин не в состоянии решать новые задачи и по реорганизации, и по развитию бизнеса. К сожалению, нередко приходится принимать непростые решения о смене руководства. За последние несколько месяцев новые руководители назначены в 25 региональных структурных подразделениях системы РГС.

От региональных директоров системы Росгосстрах мы требуем развития всех видов страхования. Это четко прослеживается в бизнес-планах, которые были утверждены. Хотел бы отметить еще одну деталь. Часто в поездках по регионам мы слышим, что Москва дала непомерные планы на 2003 год. Эти «непомерные» планы директорами подразделений были зеркально спущены на уровень филиалов и конкретных страховых агентов. Но при планировании бюджета 2003 года руководство Росгосстраха исходило из трех основных моментов. Во-первых, использовалось не только принцип от достигнутого, но и принцип реального объема страхового поля, занятого компанией в своем регионе. Если, условно говоря, по страхованию имущества какая-то дочерняя компания занимает 90% рынка, безусловно, никто не мог и не должен был планировать ей увеличение в два раза сбора премий. Понятно, что это сделать невозможно. Но когда мы видим, что компания по сложным и техническим рискам в крупных промышленно-развитых регионах собирает, скажем, 3 млн. рублей, то для нас было совершенно понятно, что это ничтожная доля рынка и сборы можно увеличивать и в два, и в три раза. Руководителям региональных компаний необходимо понимать, что далеко не все сборы делаются филиалами и агентами. Очень многое зависит и от головного регионального офиса, и от руководства компании, и от специализированных агентов, которые должны заниматься нетиповыми для РГС видами страхования.

Во-вторых, мы не бросили директоров региональных структур в омут исполнения плана любой ценой. Руководство и сотрудники Центрального

офиса в поездках по регионам сами привлекают клиентов, дают целевые новые направления страхования, используют все свои бизнес-возможности, для того, чтобы помочь региональным компаниям привлекать новых клиентов. Да, на директорах региональных компаний лежит основной груз ответственности за выполнение плана, но никто не отказывается от оказания им всемерно возможного содействия в его выполнении.

И третье, мы готовы инвестировать серьезные денежные средства в развитие инфраструктуры компании, создание бизнес-культуры и бизнес-обеспеченности региональных компаний в целях выполнения плановых заданий. За редким исключением, нами были удовлетворены все заявленные потребности в приобретении новых офисных помещений и ремонте имеющихся, приобретении транспортных средств, замене имущества, оборудованию и мебели, создании единой информационной системы. Общеизвестный факт — утвержден бюджет развития, рассчитанный на несколько лет на общую сумму порядка 200 млн. долларов. Это громадные деньги, которые никогда ни в систему РГС, ни в иные страховые компании не вкладывались. Мы готовы это сделать. И это не просто слова, они уже подтверждаются конкретными действиями.

Закуплено более 800 компьютеров вместе с программным обеспечением и осуществлена их поставка практически во все региональные структуры. В этом году мы рассчитываем осуществить еще несколько закупок компьютерной техники. На сегодняшний день в стадии организации тендера находится процесс закупки автомобильной техники — выбираются конкретные марки, конкретные поставщики. Согласовывается номенклатура мебели, подлежащей закупке в региональные структуры. В ряде регионов приобретены или в ближайшее время будут приобретены помещения под новые офисы, новые филиалы и новые структуры продаж.

Мы готовы открывать новые офисы там, где есть страховое поле или это страховое поле потенциально существует. Задача этого года — не только развивать наше присутствие в регионах, но и захватывать максимально большое количество регионов, населенных пунктов, районов, и, соответственно, страхователей, которые в этих административно-территориальных единицах находятся. Безусловно, при этом, одна вещь должна быть всеми и всегда понимаема — наша деятельность должна быть максимально эффективной и рентабельной.

Первый заместитель Генерального директора ОАО «Росгосстрах» Александр СУДАКОВ



Росгосстрах — одна из крупнейших в стране сетевых систем, которая органически «привязана» к соответствующим территориальным образованиям

Александр СУДАКОВ

ОДНА ИЗ СЕРЬЕЗНЫХ И ОСНОВНЫХ ЦЕЛЕЙ НАШИХ ПОЕЗДОК В РЕГИОНЫ — УСТАНОВЛЕНИЕ РАВНОПРАВНЫХ ДЕЛОВЫХ ПАРТНЕРСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ КАК НА УРОВНЕ РУКОВОДСТВА КРАЕВ, ОБЛАСТЕЙ И РЕСПУБЛИК РФ, ТАК И НА УРОВНЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

МЫ ГОТОВЫ ИНВЕСТИРОВАТЬ СЕРЬЕЗНЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА В РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ КОМПАНИИ, СОЗДАНИЕ БИЗНЕС-КУЛЬТУРЫ, И БИЗНЕС-ОБЕСПЕЧЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В ЦЕЛЯХ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНОВЫХ ЗАДАНИЙ

АЛЕКСАНДР КОВАЛЬ: ВСЕ ВСЕГДА ПРИСЛУШИВАЕТСЯ К МНЕНИЮ РОСГОССТРАХА ПО РАЗЛИЧНЫМ ВОПРОСАМ»



Александр КОВАЛЬ
Президент ВСС,
депутат
Государственной Думы

Изменения и дополнения в закон «Об организации страхового дела в РФ» активно обсуждаются не только страховщиками. Повышенный интерес к законопроекту проявляют как представители исполнительной и законодательной ветвей власти, так и сами страхователи.

Главный редактор газеты «Госстрах» Евгений Степанов беседует с Президентом Всероссийского союза страховщиков, депутатом Государственной Думы ФС РФ Александром Ковалем.

— Александр Павлович, страховщики слышат о разработке нового закона «Об организации страхового дела в РФ» с 1998 года. На какой стадии находится данный процесс?

— 7 февраля текущего года Государственная Дума в первом чтении приняла проект закона «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и другие акты законодательства Российской Федерации».

В течение месяца парламентский комитет по кредитным организациям будет собирать предложения и замечания страхового сообщества и всех заинтересованных министерств, ведомств и иных организаций. Затем месяц отводится на обобщение поступающих предложений. Надеюсь, что второе и третье чтение состоятся еще в весеннюю сессию Государственной Думы.

— Важнейшим положением, которое волнует страховые компании, является увеличение базового уставного капитала до 30 млн. рублей. С чем связана необходимость такого, более чем десятикратного, увеличения уставного капитала?

— Действительно, в законопроекте целый раздел посвящен вопросу повышения капитализации страховых компаний. Так, предусматривается увеличение базового уставного капитала с 3 млн. рублей до 30 млн. рублей. Кроме того, при осуществлении видов страхования, относящихся к страхованию жизни, применяется повышающий коэффициент 2 к базовому размеру уставного капитала, при осуществлении исключительно перестрахова-

ния — 4. Таким образом, минимальный уставный капитал для компаний, осуществляющих страховую жизнь, повысится до 60 млн. рублей, а для перестраховщиков — до 120 млн. рублей.

Почему повышению капитализации страховой отрасли уделяют повышенное внимание и сами страховщики, и государство? Во-первых, размер капитала страховой компании определяет и размер страхового риска, который каждая компания может принимать на собственное удержание, и сколько компания обязана отдать в перестрахование. Во-вторых, капитализация страховщика является фактором его устойчивости и платежеспособности, а, следовательно, доверия к нему со стороны страхователя.

— Какой срок отводится страховым организациям для того, чтобы привести свои уставные капиталы в соответствие с новыми требованиями? И какие изменения ожидаются на страховом рынке в связи с этим процессом?

— Страховщики обязаны довести свои уставные капиталы до размеров, определенных в законопроекте, в срок до 1 июля 2007 года. У страховщиков, не выполнивших требования, Департамент страхового надзора намерен отзывать лицензию на осуществление страховой деятельности, без специального предписания.

Что может произойти на страховом рынке к 2007 году или ранее, если такая поправка будет внесена? Из более чем 1400 страховщиков, зарегистрированных в едином государственном реестре, только 204 компании имеют уставный капитал более 30 млн. рублей, 961 компания — менее 10 млн. рублей, 233 компании — от 10 млн. рублей до 30 млн. рублей. Если предположить, что из последней группы все компании «перевалют» 30-миллионный рубеж, то количество страховщиков сократится в 2 раза до 600-700 компаний. А совокупный уставный капитал к 2008 году может вырасти, по самым скромным подсчетам, до 120-150 млрд. рублей.

— Проводится ли во Всероссийском союзе страховщиков работа по сбору предложений и

замечаний от страховых компаний? Какие недостатки отмечаются наиболее часто?

— Наибольшее нарекание вызывает устанавливаемый законопроектом принцип разделения страховых организаций по специализации, в соответствии с которым страховщики, осуществляющие личное страхование, не вправе осуществлять имущественное страхование, а страховщики, осуществляющие имущественное страхование, не вправе осуществлять страхование жизни.

В представленном виде указанная норма законопроекта создает основания для разночтений и, во избежание произвольного толкования и применения, ее необходимо будет уточнить.

Необходимо будет предусмотреть и соответствующий переходный период для разделения страховых организаций в соответствии со специализацией.

Требование к специализации страховых компаний вступает в силу с момента принятия закона, но реализация этого положения технически невозможна в установленные сроки и экономически нецелесообразна, так как поставит большинство страховых компаний в трудное финансовое положение. Многие страховщики считали бы логичным установить переходный период до трех лет для разделения страховых компаний на занимающихся исключительно страхованием жизни и страховых компаний, занимающихся иными видами страхования.

— А представители Росгосстраха принимают участие в обсуждении поправок в закон «Об организации страхового дела в РФ»?

— Да. Уверен, что присутствие такой компании федерального уровня, как Росгосстрах, просто необходимо. В деятельности рабочей группы при ВСС активное участие принимает руководитель Юридического департамента Росгосстраха Алла Варламова и статс-секретарь Игорь Игнатьев. ВСС всегда прислушивается к мнению компании по различным вопросам.

Беседу вел Евгений СТЕПАНОВ

ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ

КОГДА В ТОВАРИЩАХ СОГЛАСИЕ ЕСТЬ



Примером четкого и слаженного взаимодействия различных подразделений системы Росгосстраха и партнеров по перестрахованию может служить работа ОАО «РГС-Башкоростан» (ООО «РГС-Аккорд») по риску страхования вертолета Ка-226 ФГУП «Кумертауское авиационное предприятие».

По заявлению Центра страхования сложных и технических рисков Департаментом перестрахования был оперативно прокотирован на российском рынке риск страхования каско указанного воздушного судна с ответственностью за гибель, пропажу без вести и повреждение при проведении испытательных полетов.

В условиях сложной обстановки, сложившейся на рынке перестрахования рисков авиакаско и ответственности после событий 11 сентября 2001

года и ряда крупных авиационных катастроф, когда западные перестраховщики ужесточили условия предоставления покрытия для российской авиационной техники, в среднем в 4 раза увеличив нетто-ставки и практически исключив ответственность за испытательный характер полетов, многолетний партнер Росгосстраха ЗАО «АВИКОС» предоставило емкость и конкурентноспособные условия по проекту страхования вертолета Ка-226.

Однако репутация любой страховой компании среди ее клиентов определяется, в первую очередь, оперативностью и качеством выплат. Никакие «красивые» цифры показателей финансовой устойчивости и платежеспособности, рейтинги и декларируемые схемы эффективных перестраховочных программ не защитят от шквала негативной информации в случае необоснованных задержек в выполнении обязательств.

Страховой случай, в результате которого 8 августа 2002 года застрахованный вертолет Ка-226 получил повреждения при проведении заводских сертификационных испытаний на ОАО «Камов»,

стал проверкой профессиональной состоятельности страховщика и перестраховщиков, участвующих в проекте.

В результате совместной работы специалистов ООО «РГС-Аккорд», подразделений Центрального офиса ОАО «Росгосстрах» и ЗАО «АВИКОС» по определению обстоятельств и размера ущерба за поврежденный вертолет Ка-226 были подписаны Соглашения об урегулировании страховой претензии и выплате страхового возмещения.

Согласованные действия всех сторон, имевших интерес в проекте, позволили: ООО «РГС-Аккорд» — укрепить репутацию надежного страховщика в республике, поскольку Кумертауское авиапредприятие — давний и крупнейший клиент в регионе; ЗАО «АВИКОС» — подтвердить высокий уровень профессионализма в секторе авиационного страхования; ОАО «Росгосстрах» — соответствовать целям и задачам корпоративной политики в области перестрахования.

Светлана ЧЕПЕЛОВА

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

МЫ ЖЕЛАЕМ СЧАСТЬЯ ВАМ

Сердечно поздравляем с юбилеем Генерального директора Филиала ОАО «Росгосстрах» — Управления Росгосстраха по г. Москва Сабурову Ольгу Кенсориновну с юбилеем.

В период кардинальных перемен в системе Росгосстраха Ольга Кенсориновна возглавила одно из важнейших направлений — реорганизацию и оптимизацию деятельности Управления по г. Москва на сложном рынке столицы.

Выпускница МГУ им. М.В. Ломоносова, опытный финансист, энергичный руководитель, Ольга Кенсориновна за сравнительно небольшой период сумела наметить правильные тенденции в раз-

витии и определить пути решения основных проблем Филиала.

В День рождения хочется пожелать Ольге Кенсориновне благополучия, счастья, хорошего настроения, терпения, сговорчивых клиентов, крупных договоров без страховых событий.

Коллектив Управления Филиала ОАО «Росгосстрах» — Управления Росгосстраха по г. Москва

Редакция газеты «Госстрах» присоединяется к теплым поздравлениям и желает Ольге Кенсориновне всего самого наилучшего!

ЗА БОЛЬШОЙ ВКЛАД

Приказом Генерального директора ОАО «Росгосстрах» Р.К. Варданяна №22-лс от 03.02.2003 объявлена благодарность за большой вклад в работу системы Росгосстраха и в связи с юбилеем Соколовой Галине Михайловне, главному специалисту Дирекции имущественного страхования Центра страхования сложных и технических рисков.

Поздравляем!

ЗА ОТЛИЧНУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ

Приказом Генерального директора ОАО «Росгосстрах» Р.К. Варданяна №31-лс от 10.02.2003 объявлена благодарность за отличную организацию региональной конференции Департамента информационных технологий Лаврентьевой Натальи Борисовне, директору Хозяйственного управления Административного департамента.

Поздравляем!

Соб. инф.

ВДОХНУТЬ НОВУЮ ЭНЕРГИЮ В НАШУ «ЖИЗНЬ»



Сегодня подавляющее большинство работников системы Росгосстраха при упоминании о страховании жизни охватывает масса противоречивых чувств.

Анатолий АЙДАКОВ

С одной стороны, многие хорошо помнят, что в течение десятков лет страхованию жизни было основным видом добровольного страхования (более 80% общего объема страховых сборов), было востребовано большинством граждан нашей страны. В то же время это тот вид страхования, некомпетентное развитие которого поставило около 30 региональных организаций Росгосстраха на грань банкротства.

Это и наиболее привлекательный вид страхования для всех страховых компаний в развитых странах мира, и вид страхования, наименее развитый в России.

Вместе с тем, 66% сборов страховой премии по страхованию жизни приходится на договоры продолжительностью 1 год. Наш оценочный анализ показывает, что заключение и сопровождение таких договоров трудно оценить как финансово привлекательное для компании. Здесь мы скорее выполняем социальную функцию по обслуживанию населения. Эти договоры реализуют ожидания наиболее массового и малообеспеченного слоя нашего общества (основные клиенты Росгосстраха), а также существующий уровень доверия к возможностям компании со стороны ее сотрудников.

Проведя 7 семинаров, в которых приняли участие около 400 директоров филиалов и агентств, мы убедились в острой необходимости максимально быстро решать наиболее болезненные вопросы. В связи с этим, в дополнение к задачам улучшения продуктового ряда, совершенствования технологии продаж и администрирования полисов страхования жизни, мы поставили для себя дополнительную задачу разьяснения нынешним и будущим клиентам возможностей нашей компании как надежного и добросовестного партнера. Именно поэтому в программу семинара по развитию страхования жизни мы специально включили занятие, на котором «продаем» руководителям филиалов программу долгосрочного накопительного страхования жизни.

Начиная развитие страхования жизни, нам необходимо уже в этом году перейти от страхования по правилам к продаже страховых программ. С этой целью мы разработали на основе правил №№ 23, 51 и 78 семь страховых программ, которые предусматривают возможность использования

максимальной доходности и возможность получения существенно большего комиссионного вознаграждения при продаже полисов со сроками страхования два года (и более). Это обеспечит нашим агентам достойное вознаграждение.

Кроме этого, мы разработали два варианта перезаключения договоров страхования жизни по неурегулированным обязательствам отдельных дочерних компаний ОАО «Росгосстрах». Эти варианты предусматривают учет взносов страхователей при оформлении им новых полисов страхования жизни.

Важным направлением нашей работы является развитие пенсионного корпоративного страхования. Мы планируем, что основные усилия будут, прежде всего, направлены на предложение этой услуги имеющимся корпоративным клиентам компании. С этой целью мы готовим специальную страховую программу и проводим семинары для директоров филиалов и агентств по технике продажи таких договоров. Специалисты Центра перспективных систем продаж охотно окажут квалифицированную помощь в этой работе.

Основным направлением в развитии агентских продаж полисов страхования жизни мы считаем создание специализированных агентств и менеджерских групп. Предусмотрено, что эти менеджерские группы будут создаваться в существующих универсальных филиалах и агентствах. Для кандидатов в менеджеры будет организована специальная подготовка по всем аспектам работы, включая технику продажи, а также набор и обучение новых агентов. В дальнейшем у них есть реальная перспектива создать на базе своей группы новое

О желании развивать классическое страхование жизни заявили руководители всех без исключения крупнейших российских страховых компаний, но успехами в этом не похвастался еще ни один из них (налоговосберегающие схемы не в счет).

Росгосстрах накопил богатейший и уникальный опыт страхования жизни граждан на всей территории России. Сегодня Росгосстрах, собирая в год 431 млн. рублей (13,6 млн. долларов США) по классическому страхованию жизни (всего сборы по жизни составили 645 млн. рублей), является одним из безусловных лидеров в стране в этом виде страхования.

Специализированное агентство. Специалисты нашего Центра будут оказывать им постоянную методическую помощь. Мы планируем организацию таких агентств и менеджерских групп в первую очередь в Москве, Санкт-Петербурге и в других мегаполисах. В то же время, если сегодня успешный агент имеет склонность к обучению и передаче своего опыта начинающим агентам и заинтересован в карьере менеджера по продаже полисов страхования жизни, мы с удовольствием рассмотрим такие предложения.

Еще одним важным направлением нашей работы является создание в Росгосстрахе единой системы оценки и управления рисками. В нашей компании работает один из самых квалифицированных российских андеррайтеров по страхованию жизни — Константин Тарасов. С его помощью мы организуем подготовку андеррайтеров в региональных организациях. В рамках системы управления рисками Росгосстрах заключил обязательный договор перестрахования с крупнейшим в мире Мюнхенским перестраховочным обществом. Качественная оценка рисков и их адекватное перестрахование позволит существенным образом увеличить размер страховых сумм по страхованию жизни.

Все эксперты оценивают рынок страхования жизни в нашей стране как чрезвычайно перспективный. И мы уверены, что нашими совместными усилиями обеспечим Росгосстраху позицию абсолютного лидера на российском рынке страхования жизни.

Заместитель Генерального директора
ОАО «Росгосстрах» Анатолий АЙДАКОВ

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

СТРАХОВАНИЕ СЛОЖНЫХ И ТЕХНИЧЕСКИХ РИСКОВ: ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ РАБОТЫ ЗА 2002 ГОД

Одним из стабильно развивающихся направлений деятельности Росгосстраха является страхование сложных и технических рисков, которое включает в себя:

1. Огневое страхование, в том числе страхование строительно-монтажных рисков;
2. Специальные виды страхования, в том числе электронного оборудования, машин от поломок, космических рисков, автомобильных дорог, вещей прав;

3. Транспортное страхование, в том числе страхование грузов, воздушных судов, судов, ответственности авиоперевозчика, судовладельца;

4. Сельскохозяйственное страхование, в том числе страхование животных, рыбы, урожая сельскохозяйственных культур;

5. Страхование ответственности, в том числе страхование особо опасных производств, гидротехнических сооружений, ядерных рисков, строительной, оценочной, нотариусов, риэлторов.

В 2002 году по страхованию сложных и технических рисков по системе Росгосстраха в целом поступило 980 млн. руб. страховой премии, из них 250 млн. руб. — по страхованию космических рисков по договору страхования, заключенному Центральным Офисом с ФГУП «Космическая связь». Для «чистоты» анализа далее все данные будут

представлены без учета этого вида страхования. Таким образом, по страхованию сложных и технических рисков (без страхования космических рисков) в 2002 году поступило 730 млн. руб.

По объему собираемой премии страхование сложных и технических рисков в портфеле Росгосстраха занимает третье место — на его долю приходится 14,0%, а без страхования космических рисков эта доля составляет 10,4%.

Темп роста поступления страховой премии в целом по страхованию сложных и технических рисков составил 132,6%, темп роста поступления страховой премии без учета страхования космических рисков составил 115,7%. Следует отметить, что в 2002 году на страховом рынке России средний темп роста страхования имущественных интересов юридических лиц составил порядка 120%.

Приведенные данные показывают, что по страхованию сложных и технических рисков ежегодно идет рост объема поступлений, и поэтому данное направление деятельности Росгосстраха относится к стабильно развивающимся. Из общего динамического ряда развития выделяется 2000 год, когда темп роста по сравнению с 1999 годом составил 188,4%. Такой большой рост явился «котломоском» дефолта 1998 года, в связи с которым сумма поступлений в 1999 году была небольшой.

Виды страхования, относящиеся к страхованию сложных и технических рисков, являются рентабельными — средний уровень выплат за последние 4 года (1999 — 2002) составил 19,1%.

В системе Росгосстраха 13 компаний являются лидерами в развитии страхования сложных и технических рисков. Из 730 млн. руб. общего объема поступлений страховой премии они обеспечи-

ли поступление 430 млн. руб. или 58,9%:

1. 000 «РГС-Дальний Восток» — 81,4 млн. руб., темп роста — 106,5%, уровень выплат — 27,5%;
2. 000 «РГС-Подмосковье» — 77,2 млн. руб., темп роста — 133,7%, уровень выплат — 10,1%;
3. 000 «РГС-Северо-Запад» (бывший «РГС-Санкт-Петербург») — 56,3 млн. руб., темп роста — 139,7%, уровень выплат — 18,2%;
4. Управление Росгосстраха по г. Москва — 38,5 млн. руб., темп роста — 363,5%, уровень выплат — 2,8%;
5. Управление Росгосстраха по Тюменской области — 30,0 млн. руб., темп роста — 123,2%, уровень выплат — 3,9%;
6. САО «РГС-Смоленск» — 27,8 млн. руб., темп роста — 128,5%, уровень выплат — 0,8%;
7. Управление Росгосстраха по Краснодарскому краю — 20,6 млн. руб., темп роста — 111,7%, уровень выплат — 17,9%;
8. 000 «РГС-Татарстан» — 19,6 млн. руб., темп роста — 133,7%, уровень выплат — 26,2%;
9. САО «РГС-Мордовия» — 18,6 млн. руб., темп роста — 111,4%, уровень выплат — 9,5%;
10. САО «РГС-Ставрополь» — 16,2 млн. руб., темп роста — 235,3%, уровень выплат — 14,9%;
11. САО «РГС-Киров» — 14,7 млн. руб., темп роста — 124,1%, уровень выплат — 21,8%;
12. 000 «РГС-Центр» (бывший «РГС-Владимир») — 14,3 млн. руб., темп роста — 182,5%, уровень выплат — 14,2%;
13. САО «РГС-Удмуртия» — 13,8 млн. руб., темп роста — 126,1%, уровень выплат — 14,1%.

В 2002 году в компании-лидеры по абсолютной сумме страховой премии, темпу роста объема поступлений, выполнению плана вышло Управление Росгосстраха по г. Москва, которое профильным направлением своей деятельности определило страхование сложных и технических рисков, в развитии которого значительно преуспело.

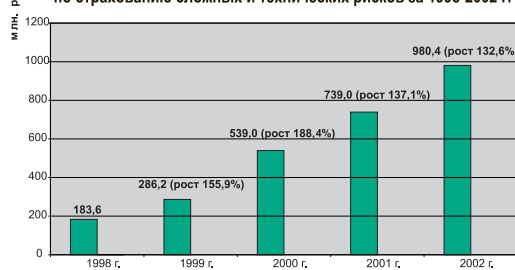
Заместитель руководителя Департамента организации страхования сложных и технических рисков
Галина САВИНОВА



В 2002 году в компании-лидеры по абсолютной сумме страховой премии, темпу роста объема поступлений, выполнению плана вышло Управление Росгосстраха по г. Москва, которое профильным направлением своей деятельности определило страхование сложных и технических рисков, в развитии которого значительно преуспело.

Галина САВИНОВА

Динамика поступления страховых премий в системе РГС по страхованию сложных и технических рисков за 1998-2002 гг.





Страховой агент
«Росгосстрах-Татарстан»
Магинур ВИЛЬДАНОВА

У СТРАХОВОГО АГЕНТА НЕТ СЛОВА «ЗАВТРА»

Так считает один из лучших страховых агентов «Росгосстрах-Татарстан» Магинур Миргарифановна Вильданова. За прошлый год, работая в Альметьевском городском филиале Общества, она заключила более 1800 договоров и собрала 1 млн. 340 тыс. рублей страховых взносов. 2003 год станет для нее юбилейным, как, впрочем, и следующий 2004 год, когда Магинур Вильданова будет отмечать тридцатилетие работы в системе Госстраха.

Как достичь столь больших высот в страховом деле? Где можно научиться этому? На эти и другие вопросы любезно согласилась ответить Магинур Миргарифановна.

— Вы начинали свой трудовой путь после окончания Казанского сельскохозяйственного техникума?

— Да, по образованию я бухгалтер-плановик. Работала по специальности на торговой базе. Однажды познакомилась с агентом Госстраха Энже Давлетшиной. Именно она уговорила меня сменить размеренную жизнь бухгалтерского работника на беспокойную — страхового агента. Но я несколько не жалею, наоборот, благодарю судьбу за такой поворот. Скажу больше. Если бы сейчас начинать работать заново, то без промедления бы выбрала труд страхового агента. Без этого ритма и нагрузки уже не представляю своей жизни.

— В чем секрет Ваших успехов?

— Только трудолюбием можно чего-то добиться. Ведь домой договор и деньги никто не принесет. Лучше всего обслуживать страхователей на рабочем месте: и договор подписать, и выплату у станка сделать. Это сразу замечают другие. И дело сделано, и уважение от людей. Но главное в работе агента — успевать сделать все в намеченный срок. Если решил, нельзя откладывать на завтра. Надо успеть сделать сегодня.

— А где и как можно этому научиться?

— Трудолюбию на работе не научишь. Если человеку не привили это в семье — никто уже не научит. То же самое можно сказать и о любви к окружающим. Ведь какая у нас работа? Только с людьми. Надо иногда и поговорить, и посочувствовать. И разговаривать надо с улыбкой, причем с разными страхователями, чтобы Ваше

хорошее настроение люди несли дальше и дарили его другим. А вот стремление всегда учиться, познавать новое, вникать во все подробности страховой работы научить можно.

— Магинур Миргарифановна, расскажите, пожалуйста, как складывается Ваш день?

— Начинается он в 4 часа утра, в 4. 45 я у нефтяники. В 6 часов — уже в другом подразделении. Надо ведь с людьми поговорить до смены. С 8 часов меня ждут конторские работники, далее заезжаю в филиал, потом обхожу неработающих страхователей по домам. После обеда — в те же организации во вторую смену. Домой возвращаюсь часов в 9 вечера, а летом и того позже. Каждый день не хватает для работы дватри часа, особенно светлого времени зимой. Очень много времени уходит на дорогу. Для дома остаются ночные часы. А без работы я своей жизни уже не представляю.

— Откровенно говоря, впечатляет. Но ведь при таком режиме и на отдых нужно время?

— Вечером падаю спать. А вообще люблю побыть на природе. Самое заветное место для меня — озеро Кандра-Куль в Башкирии. С удовольствием путешествую: четыре раза ездила в Арабские Эмираты, была в Турции, Чехии, Прибалтике. Поездила по нашей стране.

— Остается ли время на книги, кино, театр, телевизор?

— Я очень люблю наш татарский театр, стараюсь не пропустить ни одной премьеры. Читаю исторические романы, из газет предпочитаю «Аргументы и Факты» и наши городские. Обожаю старые доперестроечные фильмы. Люблю душевную музыку: песни в исполнении Zufара Хайретдинова, Фани Фархи, Софии Ротару, Муслима Магомаева и Людмилы Зыкиной. По телевидению смотрю передачи «Моя семья», «Жди меня». Особенно приятно, когда люди находят друг друга.

— Как бы Вы расставили приоритеты в Вашей работе: деньги, общение с людьми, коллеги?

— Конечно, на первом месте общение с людьми. Эта потребность воспитана в большой семье. Потом важно, что есть хорошие коллеги. Ну и хочется, чтобы за хороший труд платили хорошо!

Беседу вел Игорь СОЛОВЬЕВ

РОСТОВ-НА-ДОНУ

УКРЕПЛЕНИЕ АГЕНТСКОЙ СЕТИ

В начале февраля этого года в CAO «Росгосстрах-Ростов» был принят план развития страхования в г. Ростове-на-Дону на 2003 год. Одним из 4 основных направлений работы, в соответствии с этим планом является создание эффективной системы продаж страховых продуктов и активизация труда страховых агентов. Думаю, ни для кого не секрет, что наша компания нуждается в притоке свежих кадров — сплотившись целеустремленных страховых агентов, способных плодотворно работать в новых условиях.

Еще в 2002 году CAO «Росгосстрах-Ростов» начала планомерную работу со страховыми агентами, направленной на укрепление агентской сети. В октябре состоялась встреча лучших страховых агентов с руководством Общества. Результатом этой встречи явилось «Положение о лучшем страховом агенте года», разработанное с целью активизации труда страховых агентов и определения дополнительных форм поощрения агентов, внесших личный вклад в улучшение финансовых показателей CAO «Росгосстрах-Ростов», для вновь принятых агентов был объявлен конкурс «Успешный старт».

В ближайших планах — создание «Бизнес-клуба страховых агентов». В помещении дирекции Общества для этого специально отведен кабинет, где агенты смогут собираться, обмениваться опытом, учиться, повышать свою квалификацию. Куррирует данное направление кадровой деятельности ведущий специалист по подбору агентов и обучению, психолог-практик Ирина Кошелева.

Сейчас уже полным ходом идет подбор агентов для комплектования первой учебной группы. Процесс обучения сочетает в себе теорию и практику в таком объеме, чтобы уже на раннем этапе обучения агенты смогли определить для себя предпочтения в работе. Таким образом, новые страховые агенты быстро включаются в работу и могут принять участие в конкурсе «Успешный старт».

Помощник Генерального директора
CAO «Росгосстрах-Ростов»
по работе с персоналом
Владимир ТРОФИМОВ

КОСТРОМА

КОМПЕНСАЦИЯ В ПОЛНОМ ОБЪЕМЕ

Все костромичи хорошо помнят трескучие морозы и сильную метель, обрушившиеся на наш город в канун Нового года. Из-за обильного снегопада 3 января на территории тепличного комбината «Высоковский» произошло ЧП: под толщей снежной массы обрушилась часть стекол на крышах теплиц.

В обычных условиях серьезных потерь было бы не избежать. Но, к счастью, у предприятия «Высоковский» был заключен договор страхования с компанией «Росгосстрах-Кострома», сотрудники которой в кратчайшие сроки откликнулись на нашу беду и незамедлительно выплатили компенсацию

в полном объеме. Благодаря своевременной выплате страховки нам удалось восстановить остекление на всей площади пострадавших от снегопада теплиц и избежать нарушений производственного процесса.

Коллектив тепличного комбината «Высоковский» выражает благодарность филиалу компании «Росгосстрах-Кострома» по Костромскому району за понимание и поддержку, оказанную в трудной ситуации.

Директор ГУСХП «Высоковский»
Алексей СИТНИКОВ

Новые назначения

На основании решения Исполнительной дирекции ОАО «Росгосстрах» 31 января 2003 года на должность Генерального директора CAO «Росгосстрах-Чита» назначена

ШЕВЧЕНКО Валентина Александровна.

Валентина Александровна Шевченко родилась 2 августа 1948 года в городе Чите.

Окончила Красноярский финансовый техникум в 1980 году по специальности «Финансист», заканчивает Заочный институт предпринимательства по специальности «Экономика управления на предприятии».

В Госстрахе — с 1974 года. Начинала страховым агентом.

До назначения на должность Генерального директора работала заместителем Генерального директора Управления Росгосстраха по Читинской области.

На основании решения Исполнительной дирекции ОАО «Росгосстрах» 1 февраля 2003 года на должность Генерального директора CAO «Росгосстрах-Тула» назначена

ПОЛЫНКИНА Надежда Александровна.

Надежда Александровна Полянкина родилась 14 ноября 1951 года в городе Алапаевске Свердловской области.

Окончила в 1975 году Тульский политехнический институт, а в 1996 году — Тульский государственный университет по специальности «Финансы и кредит».

В Росгосстрахе — с 1995 года.

До назначения на должность Генерального директора работала Первым заместителем Генерального директора CAO «Росгосстрах-Тула».

На основании Приказа ОАО «Росгосстрах» 14 февраля 2003 года назначена на должность Генерального директора филиала ОАО «Росгосстрах» — «Управление Росгосстраха по Республике Марий Эл»

МУХАМЕТГАЗИЗОВА Ирина Андреевна.

Ирина Андреевна Мухаметгазизова родилась 28 марта 1956 года в республике Марий Эл.

Окончила Марийский государственный университет.

Долгое время работала в органах государственной власти Республики Марий Эл.

В CAO «Росгосстрах-Марий Эл» — с декабря 2002 года. До назначения на должность Генерального директора филиала ОАО «Росгосстрах» — «Управления Росгосстраха по Республике Марий Эл» работала заместителем Генерального директора CAO «Росгосстрах-Марий Эл» по работе с филиалами.

На основании Приказа ОАО «Росгосстрах» 13 февраля 2003 г. на должность Генерального директора филиала ОАО «Росгосстрах» — «Управление Росгосстраха по Ленинградской области» назначен

ВЕСЕЛКОВ Артем Фридрихович.

Биографические данные Артема Фридриховича Веселкова см. в №14 (56).

Приказом ОАО «Росгосстрах» от 18 февраля 2003 г. на должность Генерального директора филиала ОАО «Росгосстрах» — «Управление Росгосстраха по Хабаровскому краю» назначен

ШОПИН Павел Васильевич.

Павел Васильевич Шопин родился 27 февраля 1953 года в городе Хабаровске. В 1974 году с отличием окончил Хабаровский институт инженеров железнодорожного транспорта.

Длительное время находился на руководящих должностях в органах исполнительной власти Хабаровска.

В Росгосстрахе с сентября 2002 года.

Решением Исполнительной дирекции от 18 февраля 2003 года на должность Генерального директора ООО «РГС-Аккорд» назначен

ШПИЗЕЛЬ Юрий Яковлевич.

Юрий Яковлевич Шпизель родился 31 августа 1962 года.

В 1985 году окончил Башкирский государственный педагогический институт по специальности «Учитель английского и немецкого языков».

Длительное время работал в коммерческих структурах на руководящих должностях.

В Росгосстрахе с 1 января 2003 года.

Соб. инф.

СОЮЗ АВТОПРЕДПРИЯТИЯ И СТРАХОВЩИКА

По прогнозам McKinsey, страхование АГО будет выгодным лишь тем российским страховщикам, которые займут крупную долю этого рынка — от 30%.

Агентство страховых новостей

Со второго полугодия 2003 года вводится обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Этот шаг, с одной стороны, можно принять как дополнительный толчок к развитию страхования в России. С другой, как любые силовые меры влияния на рынок, он повлечет за собой ряд проблем на фоне негативного отношения к любым бюрократическим нововведениям. Несмотря на то, что выгода от подобного страхования существует, она мало ощутима и понятна без формирования определенной страховой культуры среди населения, особенно

В декабре 2002 года предприятие открыло пункт государственного технического осмотра транспортных средств с использованием автоматической диагностики.

Начало сотрудничества между компаниями было положено в 2000 году, когда на предприятие пришла новая команда управляющих. Тогда было принято решение о страховании собственного подвижного состава предприятия. Среди 24 компаний, осуществляющих свою деятельность в г. Архангельске, выбор был сделан в пользу САО «Росгосстрах-Архангельск».

По словам заместителя Генерального директора Александра Медникова, с освоением новых видов деятельности с целью набора конкурентных преимуществ и стимулирующих факторов постоянно прорабатывались и варианты взаимодействия со страховой компанией. В 2001 году была разработана и начала реализовываться программа страхования продаваемой техники. В дирекции САО «Росгосстрах-Архангельск» для этого были разработаны хорошие условия. В результате покупатель нового транспортного средства получал технику, застрахованную по определенному комплексу рисков.

Привлекательность страхования стала очевидна клиентам уже на первых этапах работы проекта. Были случаи, когда владельцы транспортных средств совершали ДТП в первые дни с момента покупки техники, до момента ее регистрации и активной эксплуатации. Тогда владельцы транспортных средств и начали ощущать выгоду страхования.

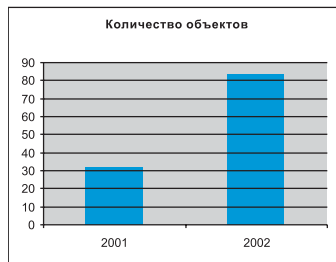
В результате реализации проекта ОАО «АГАТ-1» получает конкурентные преимущества и возможность стимулировать продажи, а САО «Росгосстрах-Архангельск» — новых клиентов, которые становятся страхователями уже на самом раннем этапе, с момента получения нового транспортного средства. Фактически выбор страховой компании за них уже сделан, открыт диалог на предмет увеличения набора и продления сроков страхования рисков.

Сегодня ОАО «АГАТ-1» является официальным дилером автомобильного концерна РУСАВТОПРОМ. Объемы поставок техники значительно возросли, привлечение клиентов к страхованию приобрело массовый характер.

В подтверждение можно привести следующие цифры: количество застрахованных объектов, в основном транспортных средств, увеличилась с 32 единиц в 2001 году до 83 в 2002 году, при этом суммы страховых премий возросли с 331734 руб. до 578519 руб.

Основная причина увеличения страховых сборов — успешная реализация проекта «Страхование продаваемого транспорта». Высокой оценки за организацию взаимодействия предприятий заслуживает инспектор отдела страхования юридических лиц Александр Пантин, благодаря усилиям которого удалось в сжатые сроки решить многочисленные вопросы.

Сергей ИВАНОВ



участников предпринимательской деятельности.

Эффективным решением в этом направлении может быть бизнес-взаимодействие страховых компаний и участников рынка в сфере обслуживания автомобильного транспорта.

В Архангельске примером такого успешного взаимодействия является сотрудничество ОАО «АГАТ-1» и САО «Росгосстрах-Архангельск». Как считает Генеральный директор ОАО «АГАТ-1» Александр Гладкобородов, совместные проекты автопредприятия и ведущей страховой компании России открывают новые перспективы развития рынка автотранспортных услуг в регионе.

ОАО «АГАТ-1» — крупнейшее в городе Архангельске автотранспортное предприятие, специализирующееся на перевозке грузов, пассажиров, обслуживании автотранспортных средств, поставках ГСМ, автомобильной техники, запасных частей.

ПОДМОСКОВЬЕ

АККРЕДИТАЦИЯ ПОЛУЧЕНА

Решением Комиссии по аккредитации Министерства транспорта Московской области страховое общество «Росгосстрах-Подмосковье» получило аккредитацию на осуществление страхования в сфере транспортной деятельности. В соответствии с аккредитацией страховое общество расширит страхование гражданской ответственности перевозчиков перед пассажирами

и третьими лицами, гражданской ответственности при строительстве объектов (автостанций, автовокзалов), ответственности перед третьими лицами при транспортировании опасных грузов.

Пресс-служба
ООО «Росгосстрах-Подмосковье»

ПОВОЛЖЬЕ

ИНИЦИАТИВА ДИРЕКТОРА

Генеральный директор ООО «Росгосстрах-Поволжье» Н.И. Бодряшкин на заседании Координационного Совета по страхованию при Правительстве Нижегородской области передал региональному Министерству финансов ряд предложений по стимулированию развития личного страхования.

Н.И. Бодряшкин предлагает Правительству обратиться к областному Законодательному собранию с просьбой выйти в Госдуму РФ с инициативой об изменении действующего законодательства таким образом, чтобы в себестоимость продукции включались не только страховые взносы по страхованию работников от несчастных случаев, произошедших на предприятиях, но и от несчастных случаев, которые произошли вне производства. По

мнению Н.И. Бодряшкина, это будет стимулировать работодателя страховать своих сотрудников.

Кроме того, Росгосстрах предлагает областному Правительству активизировать разработку различных инвестиционных проектов, в которые компания готова вкладывать средства.

Как сообщила заместитель Министра финансов Нижегородской области Н.Г. Лобанова, Министерство финансов области в течение месяца рассмотрит предложения Росгосстраха, разработает конкретные предложения и вынесет их на обсуждение регионального Правительства.

Соб. инф.

Нет страховки — не садись за руль

Сегодня конкретного человека, имеющего транспортное средство, интересуют два вопроса: сколько ему придется заплатить за страховку, и что он получит взамен, т.е. какова сумма компенсации?

Начнем с того, что в настоящее время уже согласован проект тарифов и определены региональные коэффициенты. Исходя из этого, сумма страхового взноса по обязательному страхованию ожидается в пределах до 4000 рублей для Москвы (в регионах в 2-3 раза дешевле) за полис с максимальной ответственностью в 400 тыс. рублей.



В целом, обязательное страхование ответственности очень выгодно автовладельцам.

Во-первых, если это явление станет массовым, то будет действовать правило: нет страховки — не садись за руль! Это обезопасит нас на дорогах от многих неприятностей, а водитель будет рассматривать страхование ответственности не только с точки зрения человека, обремененного платить ежегодно страховые взносы, но и с позиции потерпевшего, рискующего остаться без возмещения ущерба.

Во-вторых, обязательное страхование будет дешево.

Например, сегодня базовый тариф по добровольному страхованию автогражданской ответственности в САО «Росгосстрах-Киров» за вред имуществу составляет 2,3% (для автомобиля с объемом двигателя от 900 до 1500 куб. см.). Уплатив страховой взнос в сумме 1150 рублей, наш клиент получит страховое возмещение до 50000 рублей.

При обязательном страховании автогражданской ответственности за вред имуществу примерно за те же деньги клиент может рассчитывать на гораздо большую выплату. Выгода очевидна.

В настоящее время в САО «Росгосстрах-Киров» организована активная подготовка к обязательному страхованию автогражданской ответственности. Проведено исследование рынка страховых услуг среди автовладельцев с доходом выше среднего и высоким по изучению их потребности в страховании транспортных средств и автогражданской ответственности.

В филиалах страхового общества прошли занятия по изучению закона об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств, разработаны «методички», выданы практические рекомендации для работы со страхователями.

Эффективно используется рекламный материал по автострахованию, подготовленный для нас Департаментом рекламы ОАО «Росгосстрах».

И еще. Сейчас на наших автодорогах, особенно в крупных городах, появились так называемые «дорожные подставялки», которые умышленно создают аварийную ситуацию и всю вину полностью перекладывают на автовладельца. Расчет прост — грубый «наезд» и вымогание денег. Однако если данная автомашина застрахована — интерес к ней сразу пропадает. Особенно если эта машина застрахована в солидной, еще лучше, государственной страховой компании, где есть сильная служба безопасности и опытные юристы.

Ведущий инспектор
САО «Росгосстрах-Киров»
Владимир ЛИПИЛИН

НАША СИЛА — В ЕДИНСТВЕ

Главная сила любой страховой компании — это ее агентская сеть. Успешность филиала во многом зависит от того, насколько эффективно налажен процесс управления агентами. Своим опытом делится Вячеслав Скоруход, который 7 лет является директором филиала в г. Арсеньеве (Приморский край).

Редакция

В нашем регионе промышленность развита очень слабо, крупные предприятия не загружены работой, и 85% всех страховых платежей мы получаем от населения через агентов. Поэтому для арсеньевского «куста» (а это пять районных филиалов) работа с кадрами, особенно с агентами — один из главных резервов повышения поступления страховых платежей.

К концу 2000 года, несмотря на все наши усилия, агентский состав сократился до критического минимума за счет ухода агентов на пенсию или перехода на другую работу. Вновь принимаемые агенты долго не задерживались. Чувство коллективизма и ответственности за общее дело прошло, каждый работал сам по себе и сам за себя. Агенты не старались повысить свой профессионализм, так как страховое поле каждого агента расширялось с уходом других агентов, становилось легче «делать» план и брать только «легкие» договоры, не заботясь о глубокой разработке страхового поля.

Наблюдая за работой агентов, я обратил внимание, что двое из них постоянно держатся вместе, дополняя друг друга в работе. И показатели в работе у них стали резко повышаться. Тут и роди-

Агенты, не вошедшие в состав агентств, и новички остались предоставленными сами себе, что особенно было заметно на фоне работы агентств. Было решено организовать работу отстающих агентов и обучение новых через агента-наставника. С руководством компании этот вопрос был согласован, и мы заключили договор с Любовью Александровной Юрченко, которая была руководителем агентства №3, с условием, что она найдет себе замену, и будет курировать работу агентства. Так образовалось как бы внештатное агентство из отстающих агентов и новичков.

Любовь Александровна завела диспетчерский журнал охвата страхового поля, в котором агенты отмечают свои наработки и берут информацию о свободных страховых участках. Все наработки, сделанные новичками, не отдаются действующим агентам, а передаются вновь принятым. Оформлен стенд, где агенты ежедневно получают свежую информацию о произведенных выплатах, о результатах работы каждого сотрудника, новости страхования и другую информацию. Поразительна была реакция на информацию об итогах работы каждого. Агенты стали наглядно видеть результаты своей работы и сравнивать их с результатами работы своих коллег. Появился дух соперничества, и платежи поползли вверх.

В тех филиалах, где не были организованы агентства, проводилась выездная работа. В начале декабря 2002 года мы с Любовью Александровной приехали в г. Дальнегорск по просьбе четырех агентов, пожелавших создать агентство. Состоялась очень интересная беседа-учеба. Было принято решение создать агентство. В итоге среднемесячные платежи за декабрь выросли в 2,4 раза по сравнению со среднемесячными сборами страховой премии за 11 месяцев 2002 года. Кстати, напряженные плановые задания 2002 года выполнили и перевыполнили агенты арсеньевского, анучинского и чуговского филиалов, где организованы агентства, агенты же яковлевского и дальнегорского филиалов с плановыми заданиями не справились.

Заслуживает внимания эпизод охвата страхованием работников завода «Прогресс» в г. Арсеньеве. Завод в октябре прошлого года получил большой военный заказ, и работники стали получать зарплату. Мы за неделю получили разрешение работать непосредственно в производственных помещениях, в цехах и отделах завода, нашим агентам выдали пропуска. Срочно было организовано новое агентство из молодых агентов. За неделю были заключены договоры страхования на сумму 30000 рублей. И сотрудничество продолжается.

В начале этого года мы планируем создать еще 2 агентства: в г. Дальнегорске и в с. Яковлевка.

Нам дали очень высокий план на 2003 год. Но агенты восприняли его нормально. Они конкретно ставят вопросы по совершенствованию организационного и технического обеспечения работы. Им нужно совершенствовать систему отчетности, нужен дополнительно телефон в Арсеньеве и телефон в Анучино, нужен транспорт, чтобы везде успеть, нужны конкурентоспособные страховые продукты в красивой упаковке, нужна рекламная продукция, нужны новые, подготовленные агенты для расширения охвата страхового поля, и многое другое.

Вывод прост — отношение агентов к работе сильно меняется и сами агенты меняются. И, хотя нам еще очень и очень далеко от совершенства, радует то, что уже видно — создается команда целеустремленных единомышленников, готовых решать очень большие задачи.

Организация коллективной формы работы агентов в г. Арсеньеве позволила за два года обещать рост платежей на 185%, повысить зарплату агентов в 3-4 раза, а так же создать основу саморазвивающейся агентской сети и среду для «выращивания» новых страховых агентов с перспективой карьерного роста.

Всем этим процессом формирования и развития агентской сети нужно управлять и постоянно держать под контролем. Убеден, что нужно вывести его из разряда эксперимента, официально оформить, разработать и утвердить «Положение о работе агентства», в котором следует обозначить статус руководителя агентства и дополнительные материальные стимулы для всех членов. Агенты в агентствах должны работать по повышенным тарифным ставкам, а его руководитель должен иметь бонус от результатов деятельности всех агентов. Это было бы правильно.

Надеюсь, что наш опыт работы поможет организовать работу агентов в других филиалах.


Директор филиала в г. Арсеньеве
Вячеслав СКОРОХОД

«СЧАСТЛИВАЯ ДЮЖИНА»
ОТ САО «РОСГОССТРАХ-УДМУРТИЯ»

Числа... Мы сталкиваемся с ними на каждом шагу, они сопровождают нас от рождения и до последних дней. Без них мы не мыслим своей жизни. Какую роль они играют в нашей судьбе? Что за этим стоит: простое суеверие или что-то более серьезное? А может, не так уж наивны были наши предки, считавшие, что числа обладают особыми мистическими свойствами и способны влиять на судьбу человека? Магические свойства чисел волновали умы и сердца людей еще в глубокой древности. Именно отсюда до нас дошли «Святая Троица», таинственная пентаграмма, «магическая семерка», «чертова дюжина». Кто из нас не сталкивался с ними? Хотим мы того или нет, но где-то глубоко в нас сидит какая-то симпатия к одним числам и осторожность, а порой и совсем неприятные чувства — к другим. У каждого из нас есть свое любимое число. Но есть число, которое является счастливым для всех. Исполнок веков весь мир почитал, как священное число, 12 — «дюжина». 12 знаков Зодиака, 12 делений на циферблате часов, 12 апостолов, сервисы на 12 персон, 12 месяцев в году.

ЧИСЛА...
Мы сталкиваемся с ними на каждом шагу, они сопровождают нас от рождения и до последних дней. Без них мы не мыслим своей жизни. Какую роль они играют в нашей судьбе? Что за этим стоит: простое суеверие или что-то более серьезное? А может, не так уж наивны были наши предки, считавшие, что числа обладают особыми мистическими свойствами и способны влиять на судьбу человека? Магические свойства чисел волновали умы и сердца людей еще в глубокой древности. Именно отсюда до нас дошли «Святая Троица», таинственная пентаграмма, «магическая семерка», «чертова дюжина». Кто из нас не сталкивался с ними? Хотим мы того или нет, но где-то глубоко в нас сидит какая-то симпатия к одним числам и осторожность, а порой и совсем неприятные чувства к другим. Так, например, исполнок веков весь мир почитал как священное число 12 — «дюжина». 12 знаков Зодиака, 12 делений на циферблате часов, 12 апостолов, сервисы на 12 персон, 12 месяцев в году.

Так и наш страховой полис «Счастливая дюжина» будет защищать вас от всех несчастий и невзгод все 12 месяцев года.



Страховая компания «Росгосстрах-Удмуртия» предлагает новый страховой продукт «Счастливая дюжина».

«Счастливая дюжина» — это надежная страховая защита от несчастного случая в течение всех 12 месяцев года.

Приобрести полис «Счастливая дюжина» можно с 1 февраля 2003 года в любом из 35 филиалов или в главном офисе «Росгосстрах-Удмуртия».

Розыгрыш призов по проекту «Счастливая дюжина» состоится 1 сентября 2003 года в прямом эфире Русского радио-2.

Призы: книги из магазина «Фолиант», подписка на газету «Известия Удмуртской республики», бытовая техника, сувениры и многое другое.

Супер приз — путевка в Турцию!

Наталья СТОЛБОВА

ИНТЕРЕСНОЕ НАЧИНАНИЕ

БЫТЬ УЗНАВАЕМЫМИ ПРОСТО

Одной из составляющих стратегии успеха на рынке страхования является формирование положительного имиджа компании. Для этого приходится соблюдать множество правил, начиная с того, как четко страховщик исполняет свои обязательства перед клиентами, и заканчивая тем, как визуально выглядит реклама компании.

Реклама — дело дорогое. Изготовление даже маленького рекламного щита или аренда рекламной площади на борту троллейбуса ежемесячно обходятся не в одну тысячу рублей. Поэтому в страховом обществе «Росгосстрах-Брянск» нашли простое и эффективное решение, как заявить о себе и быть узнаваемыми. Посчитав, во сколько обойдется размещение нового логотипа компании хотя бы на одном городском троллейбусе, там вспомнили, что у них самих есть по меньшей мере 35 бесплатных мобильных носителей рекламы. Именно столько легковых автомобилей Росгосстраха клеят по всем районам Брянской области.

Теперь в общем потоке машин нет-нет да и мелькнет изображение гордой царственной птицы, ставшей новым символом Росгосстраха. Ведь каждый автомобиль, закрепленный за любым из 33 филиалов САО «Росгосстрах-Брянск», отныне имеет свою символику: капот, водительская дверь и дверь переднего пассажира украшены цветным изображением нового логотипа компании. Это хорошая возможность оперативно и повсеместно заявить о себе, показать, что Росгосстрах динамично развивается и что у него теперь «новое лицо».

Владимир КИСЕЛЕВ



лась идея организовать коллективную работу агентов, объединив их на добровольных началах в агентство, а во главе агентства поставить руководителя из числа наиболее «сильных» агентов.

На общем собрании агентов было предложено создать агентства. Только после долгих разговоров и убеждений, в январе 2001 года удалось в качестве эксперимента создать два агентства в Арсеньеве. Руководство компании пошло нам навстречу, разрешив нам применить особые условия оплаты труда, стимулировать руководителей агентств и агентов, работающих в агентстве. И это справедливо. Работа в агентстве гораздо напряженнее, чем у индивидуального работающего агента.

В октябре 2001 года в Арсеньеве образовалось третье агентство и четвертое — в селе Анучино. В районном центре Анучино был всего один агент — Раиса Потанина, ей и было предложено создать агентство, но агентов найти самостоятельно, так как до этого ни один человек за последние два года не задержался. Раиса Алексеевна сначала нашла двух человек, а в настоящее время там работает шесть агентов, рост платежей составил 265%.

В Арсеньеве также намечался значительный рост объемов платежей среди агентов, вошедших в состав агентств, повысилась дисциплина, чувство ответственности, агенты стали помогать друг другу.

В АРСЕНЬЕВЕ НАМЕТИЛСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ОБЪЕМОВ ПЛАТЕЖЕЙ СРЕДИ АГЕНТОВ, ВОШЕДШИХ В СОСТАВ АГЕНТСТВ, ПОВЫСИЛАСЬ ДИСЦИПЛИНА, ЧУВСТВО ОТВЕТСТВЕННОСТИ, АГЕНТЫ СТАЛИ ПОМОГАТЬ ДРУГ ДРУГУ.

КАРТИНА РЕМБРАНДТА ПОДЕШЕВЕЛА

Страховые компании «Ингосстрах», «РЕСО-Гарантия», «Россия», «Ингосстрах-Санкт-Петербург», «Ост-Вест-Альянс», Транснациональная страховая компания и синдикаты Lloyd's of London выплатили Государственному музею изобразительных искусств имени А.С. Пушкина страховое возмещение в сумме 1,2 млн. долл. в связи с нанесением ущерба картине Рембрандта «Портрет пожилой женщины». Об этом на пресс-конференции сообщил заместитель Генерального директора «Ингосстраха» Егор Вишневецкий.

Он передал директору ГМИИ имени А.С. Пушкина Ирине Антоновой платежное поручение на сумму ответственности российских страховщиков, которая составила 120 тыс. долл. Представитель страхового брокера Филип Тернер, в свою очередь, сообщил, что остальная сумма возмещения — 1,08 млн. долл. — произведена синдикатами Lloyd's of London.

Страховщиками выступили 6 перечисленных российских компаний и синдикаты Lloyd's of London. При этом доля ответственности российских компаний составила 10% от страховой суммы, из которых половину риска взяла на себя СК «Ингосстрах», оставшуюся сумму ответственности примерно поровну разделили остальные 5

компаний. Страхование полотна организовал международный страховой брокер Marsh.

По словам А. Вишневецкого, картина была застрахована на 12 млн. долл. на время ее перевозки из Москвы в Хьюстон (США) и обратно и выставки в Музее изобразительных искусств в Хьюстоне (Museum of Fine Arts, Houston) с 12 февраля по 12 августа 2001 г. Страховое покрытие действовало с 1 февраля по 24 августа 2001 г. По словам директора ГМИИ имени А.С. Пушкина Ирины Антоновой, выставка картины производилась в рамках совместного проекта музея и иностранных музеев изобразительных искусств по обмену художественными произведениями.

При транспортировке картины в Хьюстон 8 февраля 2001 г. полотно было повреждено. Из-за отрыва крепежа в правом нижнем углу холста появился разрыв размером 7,5 см. с повреждением красочного слоя вокруг него. Эксперт-реставратор ГМИИ имени А.С. Пушкина произвел реставрацию повреждения, после чего было принято решение оставить картину на экспонирование при проведении выставки. При этом рыночная стоимость картины была снижена, по оценкам экспертов, на 10% стоимости, то есть на 1,2 млн. долл.

ПРЕСТИЖ

РЕЙТИНГ ПРОФЕССИЙ В США: АКТУАРИИ НА ВТОРОМ МЕСТЕ

Американское издание Jobs Rated Almanac проанализировало 250 наиболее известных профессий с целью создать рейтинг специальностей. Учитывались многие критерии, включая зарплату, ежедневную продолжительность работы, перспективу, физическую и психическую нагрузку и безопасность.

По сумме всех критериев лучшей в 2002 году была признана специальность биолога. На втором месте оказался актуарий.

Далее идет финансист. За ним следуют системный аналитик в области ИТ, бухгалтер, инженер-программист, метеоролог, помощник юриста, статистик. На десятом месте астроном.

А самой первой среди худших названа профессия лесоруба. Здесь и низкие заработки, и неста-

бильность, и постоянная опасность для жизни. Близко к лесорубам стоят рыбаки, моряки, металлурги, таксисты, строители, кровельщики и докеры.

Еще одно исследование, проведенное Harris Poll, было посвящено только изучению престижности профессий в США. Оказалось, что больше всего опрошенных американцев мечтают стать учеными (51% респондентов). Половина опрошенных считает самой престижной профессию врача (50%). Далее по престижности следуют профессиональные военные и учителя (за них высказались по 47% респондентов). Затем идут полицейские и представители духовенства (40% и 36%). Замыкают список лидеры архитектуры, конгрессмены и спортсмены.

БЕЗОПАСНОСТЬ

АНТИТЕРРОРИСТИЧЕСКИЕ СИЛЫ ОБЪЕДИНЯЮТСЯ



Емкость российского антитеррористического страхового пула возросла за год более чем в 2 раза — с 11 до 24 млн. долл.

Об этом сообщил заместитель начальника Управления страхования от огня и сопутствующих рисков Ингосстраха Николай Галушин, который яв-

ляется представителем компании в исполнительном комитете пула.

В феврале 2002 года 6 страховых компаний: ВСК, «Ингосстрах», «Интеррос-Согласие», «РЕСО-Гарантия», «Росгосстрах» и «РОСНО» объявили о начале работы РАТСП.

По словам Н. Галушина, сейчас участниками пула являются 14 российских и 1 украинская страховая компания.

На годовом собрании участников РАТСП были подведены результаты его работы: совокупная ответственность по принятым на страхование рискам составила более 250 млн. долл., совокупная премия — более 100 тыс. долл. По мнению Н. Галушина, для первого года существования сбор премии не является определяющим фактором. Год был посвящен, в первую очередь, решению организационных проблем, сказал он.

ГАРАНТИИ

РУССКИЙ Р&I ПУЛ НАБИРАЕТ СИЛУ

Судовладельцы, застраховавшие свою ответственность во владивостокском представительстве Русского Р&I пула, смогли освободить суда из-под ареста при помощи гарантий своего страховщика.

Для освобождения судна, попавшего под арест в Японии, оказалось достаточно письма из пула. Властям в Кампучии понадобилось гарантийное письмо, а в Китае запросили банковскую гарантию. Русский Р&I пул оказал помощь и в том, и в другом случае.

По словам главы представительства Виктора Тихонова, судовладельцы обеспечены тем уровнем сервиса, который пул обещал им, открывшись год назад во Владивостоке. Всего за это время представительство застраховало более 50 судов по Дальневосточному региону. У пула есть 3 представительства в России и корреспонденты за рубежом.

Недавно участником пула стал и «Росгосстрах-Дальний Восток». В 2002 году пул собрал более \$5 млн. страховой премии.

НОВОСТИ

страховых компаний

СКПО

Страховая компания правоохранительных органов застраховала актера Б. Галкина от несчастного случая на 10 тысяч долларов.

Приз зрительских симпатий и сертификат на получение страхового полиса СКПО Б. Галкину вручил Генеральный исполнительный директор СКПО Вячеслав Шилин во время проведения фестивалю солдатской песни «Виктория», посвященного Дню защитников отечества.

Б. Галкин в 1978 году за роль молодого лейтенанта-десантника в фильме «В зоне особого внимания» получил серебряную медаль им. Довженко, а в Голливуде — титул «русского Рэмбо». Актер снялся более чем в сорока фильмах («Один без оружия», «Емельян Пугачев», «Ожидание полковника Шалыгина», «Зеркало для героя», «Рой» и другие). Б. Галкин в фильмах часто выступал как актер, продюсер, композитор и режиссер («Игра», «Мужской талисман» и другие).

ГУТА-СТРАХОВАНИЕ

Страховая компания «ГУТА-Страхование» застраховала гражданскую ответственность перед третьими лицами Федерации велосипедного спорта России при проведении первого этапа Кубка мира по велоспорту.

В пресс-релизе компании сообщается, что Федерация велоспорта России, совместно с Международным союзом велосипедистов (UCI), выступает организатором Кубка мира по велоспорту «Классик».

Договор страхования ответственности заключен на сумму 250 тыс. долл. на время проведения первого этапа соревнований, который прошел на Олимпийском велотреке «Крылатское» 14-16 февраля 2003 года.

НАСКО-ТАТАРСТАН

Страховая компания «НАСКО-Татарстан» (Казань) учредила ежегодную именную стипендию для студентов государственных образовательных учреждений профессионального образования Казани. Об этом сообщили в ассоциации страховщиков «Большая Волга», участником которой является страховщик.

Восемь именных стипендий в размере 400 руб. каждая ежемесячно будут назначаться студентам за значительные достижения в учебной деятельности и успехи в научных исследованиях.

Целями учреждения именных стипендий являются развитие фундаментальных научных исследований, поддержка одаренных студентов, привлечение коммерческих структур к решению проблем высшего образования.

Первое назначение стипендий состоялось 28 февраля, по представлению соответствующей комиссии.

РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ

Страховая премия, полученная в 2002 году RENINS.COM, интернет-подразделением «Группы Ренессанс Страхование», увеличилась на 23% по сравнению с показателями 2001 года и составила 550 тыс. долл. Наиболее успешным направлением в деятельности RENINS.COM неизменно является автострахование. В 2002 году на этот вид приходилось 56,4% продаж RENINS.COM. Годом ранее этот показатель был на уровне 64,0%. Уменьшение доли автострахования в структуре продаж RENINS.COM связано с опережающими темпами роста таких видов, как добровольное медицинское страхование, страхование от несчастного случая и имущества.

Вместе с тем, в портфеле RENINS.COM по автострахованию выросла доля автокаско - с 51,5% в 2001 году до 62,4% в 2002 году. В целом доля RENINS.COM в продажах «Группы Ренессанс Страхование» по страхованию автогражданской ответственности физических лиц составила 11,7%, по автокаско 3,5%.

Обзор страховых новостей подготовил Евгений СТЕПАНОВ по материалам информационных агентств ПРАЙМ-ТАСС, БиСЕР, BizTime.ru, газеты «Золотой Рог» (г. Владивосток).

ПОЛИС АКТЕРА

ВЕЛОСИПЕДИСТЫ
ЗАСТРАХОВАНЫИМЕННАЯ
СТИПЕНДИЯ ДЛЯ
СТУДЕНТОВСТРАХОВАНИЕ
ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ

НАШЕ ДОСЬЕ



Зинзтула Хайдарович Билялетдинов родился в 1955 году. Заслуженный мастер спорта. В чемпионатах страны провел 588 матчей и забил 63 шайбы. Чемпион мира 1978, 1979, 1981-83 и 1986 годов. Чемпион Зимних Олимпийских Игр 1984 года. Обладатель Кубка Канады 1981 года. С 1988 по 1993 г. — тренер «Динамо» (Москва). С 1993 по 1997 г. — тренер «Виннипег Джетс» (НХЛ). В 1997-2000 гг. — главный тренер «Динамо» (Москва). В 2001 г. тренер фарм-клуба «Чикаго Блэк Хоукс» (НХЛ). В 2001 г. — главный тренер «Лугано» (Швейцария). С февраля 2002 г. — главный тренер «Динамо» (Москва).

ЗИНЗТУЛА БИЛЯЛЕТДИНОВ: «НАШЕ СОТРУДНИЧЕСТВО С РОСГОССТРАХОМ ВЗАИМОВЫГОДНО»

ОАО «Росгосстрах» — премьер-спонсор легендарного хоккейного клуба «Динамо», который прославили многие выдающиеся спортсмены — Виталий Давыдов и Александр Мальцев, Валерий Васильев и Зинзтула Билялетдинов.

Сегодня на вопросы газеты «Госстрах» отвечает знаменитый в прошлом защитник, а ныне главный тренер команды Зинзтула БИЛЯЛЕТДИНОВ.

— Зинзтула Хайдарович, какие задачи стоят сейчас перед вашей командой?



— Наш клуб всегда ставил перед собой самые высокие задачи, несмотря ни на какие проблемы. Не отступит команда от них и в этом сезоне. Мы уже досрочно вышли в плей-офф. И будем биться там, не жалея сил.

— А на кого делается ставка в команде —

на легионеров или на воспитанников хоккейной школы «Динамо»?

— Разумеется, на собственные резервы. Причем, так было всегда. Не хочу никого обижать, но легионеры из дальнего зарубежья — это люди временные. Тем более что их у нас всего двое: защитник Осмо Суоткорва и нападающий Юхан Линдстрем, который, кстати, играет лишь эпизодически.

— В последнее время наша национальная сборная вновь вышла на ведущие позиции в мировом хоккее. Этот факт как-то стимулирует развитие «Динамо»?

— Скорее, это стимулирует самих хоккеистов. Ведь для любого игрока выступление в составе сборной России — огромная честь. Поэтому, только успешно выступая за свой клуб, можно добиться приглашения в главную команду страны.

— Интересно, а как «Динамо» сотрудничает с Российской государственной страховой компанией — одним из премьер-спонсоров клуба?

— На взаимовыгодных условиях. Все игроки и мы, тренеры, застрахованы на случай каких-либо тяжелых травм. А взамен страховая компания получает неплохую рекламу. В частности, ее логотипы выставлены на бортах Малой арены в Лужниках, где выступает команда, также они красуются на игровых свитерах наших хоккеистов.

— Можно ли, на Ваш взгляд, сделать это сотрудничество более плодотворным?

— Безусловно. Если сотрудники Росгосстраха будут почаще приходить на наши матчи и поддерживать команду — то так оно и будет (смеется)!

Беседу вел Евгений СТЕПАНОВ

ИНТЕРЕСНЫЙ ЧЕЛОВЕК

ТРИДЦАТЬ ЛЕТ В ГОСУДАРСТВЕННОМ СТРАХОВАНИИ



Страховой агент
Галина БРАЖНИКОВА

Быть страховым агентом — это значит иметь особый талант, особый склад ума. Эта профессия для энергичных, самостоятельных, ценящих свою независимость людей.

Страховые агенты даже в так называемые застойные годы были ориентированы на рынок, самостоятельно организовывали свой рабочий день. И всегда неплохо зарабатывали.

Встречаются среди страховых агентов люди и вовсе замечательные.

иметь современные средства связи, вплоть до мобильного телефона.

Это все будет работать не только на имидж конкретного страхового агента, но и компании в целом.

Ну и, конечно, нас надо учить — постоянно, систематически проводить семинары, тренинги. Без этого не обойтись. В нашей профессии учиться нужно постоянно, отстанешь — наверстывать упущенное очень трудно.

Правильные мысли? Конечно, правильные. И хорошо, что многое в этом направлении уже делается в системе Росгосстраха.

Есть и еще одна замечательная особенность у Галины Николаевны. Она собирает всю рекламную



Знакомьтесь, Галина Николаевна Бражникова. Работает страховым агентом с 21 января 1971 года. Более тридцати лет!

В настоящее время — страховой агент Управления Росгосстраха по городу Москва (филиал «Измайлово»).

Разговаривать с Галиной Николаевной — одно удовольствие. Правильная речь. Глубокие профессиональные знания.

— Как воспринимаете реформы, которые проходят в Росгосстрахе? — спрашиваю Галину Николаевну.

— Однозначно положительно. Читаю нашу газету «Госстрах» — вижу, какие огромные задачи надо решать. Убеждена, что все это надо было начинать делать еще лет десять назад.

— А какие у вас, страхового агента, наиболее острые проблемы?

— Проблемы есть. Одна из них весьма прозаична. К сожалению, мы недостаточно хорошо экипированы. Калькулятор старый, авторучки простенькие. Убеждена, что в современных условиях, когда идет буквально битва за страхователя, агент Росгосстраха должен выглядеть презентабельно,



продукцию госстраха: плакаты и карманные календари, закладки и брелоки, часы и авторучки... Ее коллекция карманных календарей — одна из самых больших в Москве.

Когда я вижу ее богатства — душа радуется, вспоминаются слова поэта и художника Владимира Маяковского, написанные им в статье «Собирай-те историю»: «Надо хранить каждый клочок. Пока не все растеряно».

И Галина Николаевна хранит.

— Помогает Вам рекламная продукция в работе?

— Конечно. И карманные календари, и плакаты, и газета пользуются большим спросом. Я их раздаю своим клиентам. Но по одному экземпляру обязательно оставляю себе!

Евгений ВИКТОРОВ

Нина ЯКУШЕВА, начальник отдела развития Управления Росгосстраха по Тамбовской области

ВСЕ БЫВАЕТ

Бывают моменты для нас роковые,
Порой выбивает судьба из седла.
Вдруг становимся слабыми мы и больными,
Словно все погорело дотла.

А развеется в поле ненастье —
И краснеем порой мы за слабость свою.
Жизнь на земле — просто счастье,
У которого вечно стоим на краю.



ГДЕ ЖЕ ТЫ?

Распустились почки в начале мая.
Куст сирени склонился над моей судьбой.
Где же ты, половинка вторая,
Разминутись по жизни где-то с тобой.
Белостволая березе

тайны ты доверяешь.
Иногда и грустишь вместе с ней.
Печальным взглядом тайком
провожаешь
Улетающий клин журавлей.

ОТДЫХ

ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ПАНСИОНАТ «РАДУГА» приглашает

ЗАО «Пансионат Радуга» (без лечения).
Россия, 353460 Краснодарский край,
г. Геленджик, ул. Первомайская, 8.
Ген. директор Сергеев Юрий Львович
Тел.: (86141)2-15-71 — ген. директор
(86141)2-43-36 — бухгалтерия
(86141)2-13-73 — администратор
Факс (86141)2-15-71
E-mail: radugas@gelon.ru.
Интернет: www.sea.ru, www.bereg.ru.

Прибытие — отбытие: аэропорты Геленджик, Анапа, Краснодар.

Железнодорожный вокзал — ст. Новороссийск (далее 36 км. автобусом).

От автовокзала на автобусе: №2, №6 до остановок «Рынок».

Морской вокзал — Геленджик.

Пансионат «Радуга» находится в центральной части города, в 150 метрах от моря. пляж находится в городе. Песчаный.

Пансионат действует круглогодично. Наиболее благоприятный сезон — май-сентябрь.

К услугам отдыхающих предлагаются номера в 4-х этажном жилом корпусе на 180 мест, из них 54-места — благоустроенные: 2-х местные однокомнатные, 3-х местные двухкомнатные, 4-х местные трехкомнатные. Во всех номерах — холодильник, цветной телевизор, душ, санузел, кондиционер.

Кроме того, к Вашим услугам более дешевые 2-х и 3-х местные номера с частичными удобствами (в номере раковина для умывания, туалет на каждом этаже, душевые на первом этаже).

Обеспечение холодной водой круглосуточно. Горячая вода подается по графику городской котельной.

Имеется возможность организации лечения на базе санатория «Дружба» или «Курортной поликлиники».

Пансионат «Радуга» имеет теннисный корт, бильярд, сауну, большой танцевальный зал.

Наличие конференц-зала позволяет организовывать на базе пансионата семинары, курсы, конференции.

Всегда рады видеть Вас в нашем пансионате!

НАРОДНЫЕ РЫБАЦКИЕ ГУЛЯНИЯ

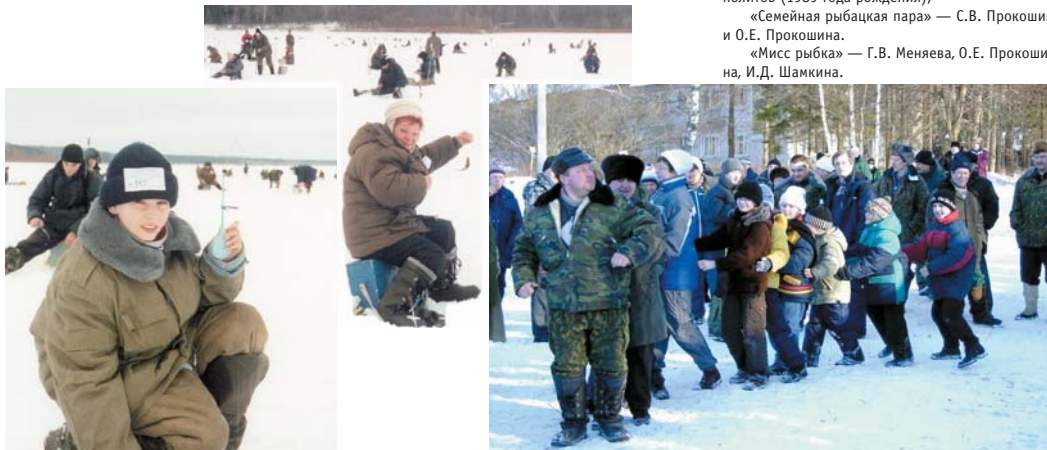
Доброй традицией стало проведение соревнований по подледному лову рыбы со льда на одну удочку с мормышкой, организуемое «Росгострах-Подмосковье».

22 февраля оно прошло уже в четвертый раз. На Можайском водохранилище (база «Красновидово») его проведением и организацией занимались ООО «Росгострах-Подмосковье», Московское Общество Охотников и Рыболовов, при поддержке

Удивлял, как всегда, состав участников. Среди них были не только мужчины-рыбаки, но и женщины, дети. Всего в соревновании приняло участие 145 человек из десяти городов Московского региона.

Соревнование продолжалось три часа, которые пролетели незаметно. Вся рыба была сложена в специальные мешки и оценена судьями. Во время подведения результатов все гости и рыбаки не ску-

9-е — Б.Е. Константинов;
10-е — М.Г. Марданов.
Призерами в специальных номинациях стали:
«Самая большая пойманная рыба» — Н.Н. Дарюнин (227 гр.);
«Самая маленькая рыба» — И.Н. Иванов (2 гр.);
«Самый старый рыбак» — В.П. Платов (1928 года рождения);
«Самые юные рыбаки» — С.С. Титов, Д.А. Триполитов (1989 года рождения);
«Семейная рыбацкая пара» — С.В. Прокошина и О.Е. Прокошина.
«Мисс рыбака» — Г.В. Меняева, О.Е. Прокошина, И.Д. Шамкина.



Администрации Можайского района, АКБ «Русский Банкирский Дом» и книгоиздательской фирмы «ДАКС».

На соревнование съехались любители и спортсмены со всего Московского региона, включая чемпиона мира по ловле рыбы М.В. Дунина.

Поддержать рыбаков и поучаствовать в празднике приехали представители администрации и жители Можайского района, сотрудники «Росгострах-Подмосковье», а также многочисленные болельщики.

После регистрации и короткой официальной части, где участники и гости приветствовали Генеральный директор «Росгострах-Подмосковье» В.С. Клешиев, глава Можайского района В.В. Насонов и председатель Московского Общества Охотников и Рыболовов В.М. Кириякулов, началось соревнование.

чали, участвуя в народных рыбацких забавах и гуляниях: перетягивании каната, танцевально-песенных конкурсах, катаниях на снегоходах и многих других.

Во время проведения культурно-массовых мероприятий пожарная служба Можайского района продемонстрировала навыки работы с огнетушителями и средствами пожаротушения, а также действия и правила при спасении на льду.

По решению судейской коллегии победителями стали:

- 1-е место — А.Ю. Гусева (общий вес пойманной рыбы — 1575 гр.), награжденная кубком комитета по физической культуре и спорту Московской области и золотом;
- 2-е — Е.Н. Киселев (1562 гр.);
- 3-е — Р.А. Бузузов (1537 гр.);
- 4-е — М.В. Дунин;
- 5-е — П.К. Бабков;
- 6-е — А.С. Железкин;
- 7-е — Г.В. Ремнев;
- 8-е — С.Ю. Посланчик;

Все призеры и победители были награждены ценными призами и подарками.

Народные рыбацкие гуляния продолжались даже после объявления результатов соревнования, до позднего вечера.

И хотя все когда-нибудь заканчивается, отличное настроение и яркие впечатления останутся в памяти участников и гостей соревнования до следующего года!

Лия ШОТАДЗЕ

ГОСТРАХ

Корпоративная газета ОАО «Росгострах». Газета зарегистрирована в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовой информации. Регистрационный номер ПИ №77-1249.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА

- Г.А. Гальперин
- ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР**
- Е.В. Степанов
- ЛИТЕРАТУРНЫЙ РЕДАКТОР**
- И.Р. Трубоченко
- ДИРЕКТОР ПО ПРОИЗВОДСТВУ**
- Э.Г. Некрасова
- ВЕРСТКА**
- А.В. Лукин

АДРЕС РЕДАКЦИИ

127994, г. Москва, ул. Новослободская, 23
Тел./факс: (095) 781-24-64
e-mail: gosstrah@mail.ru

ОТПЕЧАТАНО:

РГУП «Чебоксарская типография №1»
г. Чебоксары, пр-т И. Яковлева, 15
Завказ №
Подписано в печать:

ВАКАНСИИ

Предлагаем работу

Департамент по работе с персоналом приглашает специалиста на работу в Отделе развития Административного Департамента.

Отдел курирует 23 объекта по Москве (офисы). Обязанности: контроль за эксплуатацией объектов, взаимодействие с компетентными службами, зак-

лючение договоров на мелкий ремонт и контроль за их проведением, проведение мелких ремонтных работ (электрика и пр.). Требования: образование не ниже среднего специального (желательно техническое), до 55 лет, опыт работы по эксплуатации объектов от 3 лет.

По всем вопросам можно обращаться к Ольге Вячеславовне Горюновой по телефону: 781 24 93.

PR-ПРАКТИКУМ

Отношения со СМИ: принципы взаимодействия с прессой

Первое, что обязан сделать любой специалист по PR, — это составить базу данных по журналистам. Владение подобной информацией значительно облегчает работу со СМИ. База журналистов может быть простой и развернутой.

Простая база журналистов: — Перечень СМИ, с которыми вы собираетесь работать;

— Список журналистов с их номерами телефонов (в том числе мобильных), пейджеров, факсов; список главных редакторов изданий и руководителей отделов, ведущих профильную тематику.

— График выхода в свет изданий и программ. Развернутая база журналистов: — структура СМИ по полосам и рубрикам; — тираж и состав аудитории; — планы редакций и программ.

Во взаимоотношениях с прессой основным принципом является готовность помочь журналистам в исполнении их профессиональных обязанностей и гибкость при выработке собственной линии поведения.

От лица компании с прессой должен общаться только один человек. При несогласованности информации из различных источников в прессу может просочиться нежелательная информация о компании.

Не ждите, когда у вас будет вся информация.

Этот принцип особенно актуален при кризисных ситуациях, когда у вас нет всей полноты информации. Оставляя вопросы прессы без ответа, вы можете способствовать неполному или неправильно освещению происходящих событий, что впоследствии будет сложно исправить.

Не отвечайте прямо на все вопросы. Журналисты часто любят задавать провокационные вопросы, чтобы вытянуть сенсационную или скандальную информацию. Данные вопросы лучше пропускать или не давать точного ответа, уйти от него. Если у вас нет готового ответа, то лучше время на обдумывание и согласование позиции, но обязательно перезвонить и ответить позже. Помните: любой вопрос — это возможность изложить позицию своей компании.

Если ваши слова неправильно интерпретировали — требуйте извинений. Иногда журналист может не так понять или интерпретировать информацию — случайно или с корыстной целью. Если вы можете доказать это, надо официально требовать официального опровержения.

Из книги «Настольная энциклопедия PR», М., 2002 г.

РОСГОСТРАХ НА ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РОССИИ

Центральный федеральный округ	Северо-Западный федеральный округ
г. Белгород 0722-22-33-53	г. Архангельск 8182-65-56-61
г. Брянск 0852-66-66-85	г. Вологда 8172-72-15-64
г. Владимир 0922-43-45-46	г. Вологодск 812-310-26-23
г. Воронеж 0732-55-19-15	г. Калининград 0112-27-53-00
г. Иваново 0932-41-65-26	г. Новгород 81622-3-28-17
г. Калуга 0842-57-47-79	г. Мурманск 8152-45-88-77
г. Кострома 0942-32-08-52	г. Псков 8112-44-38-57
г. Курск 07122-22-72-62	г. Петрозаводск 8142-76-57-40
г. Липецк 0742-57-22-69	г. Санкт-Петербург 812-232-66-02
г. Москва 095-229-45-67	г. Ленинградская обл. 812-310-26-23
Московская обл. 095-267-50-05	г. Сыктывкар 8212-44-08-61
г. Орел 08622-9-54-20	
г. Рязань 0912-21-58-91	
г. Смоленск 08122-3-65-66	
г. Тамбов 0752-71-51-86	
г. Тверь 0622-42-79-56	
г. Тула 0872-56-48-40	
г. Ярославль 0852-72-88-91	
	Уральский федеральный округ
	г. Екатеринбург 3432-65-84-14
	г. Курган 3222-42-11-91
	г. Тюмень 3452-22-81-57
	г. Челябинск 3512-90-07-06
	Южный федеральный округ
	г. Астрахань 8512-33-23-29
	г. Владикавказ 8672-53-21-39
	г. Волгоград 8442-31-60-29
	г. Грозный 8712-22-55-23
	г. Краснодар 8612-59-30-66
	г. Майкоп 87722-2-12-25
	г. Махачкала 8722-68-14-17
	г. Назрань 87322-2-66-15
	г. Нальчик 8662-42-23-70
	г. Ростов-на-Дону 8632-67-30-52
	г. Ставрополь 8652-94-23-77
	г. Черкесск 87622-5-26-91
	г. Элиста 84722-5-47-62
	Приволжский федеральный округ
	г. Ижевск 3412-29-33-51
	г. Йошкар-Ола 8362-12-15-17
	г. Казань 8432-36-23-03
	г. Киров 8332-82-45-66
	г. Нижний Новгород 8312-35-68-02
	г. Оренбург 3532-77-57-43
	г. Пенза 8412-64-58-88
	г. Пермь 3422-10-66-14
	г. Самара 8462-70-80-03
	г. Саранск 8342-32-75-49
	г. Саратов 8452-24-22-15
	г. Ульяновск 8422-31-33-73
	г. Уфа 3472-28-16-79
	г. Чебоксары 8352-42-89-73
	Сибирский федеральный округ
	г. Абакан 39022-6-25-16
	г. Барнаул 3852-23-23-07
	г. Иркутск 3952-44-01-68
	г. Кемерово 3842-25-82-12
	г. Красноярск 3912-22-16-88
	г. Новосибирск 3832-22-18-11
	г. Омск 3812-30-81-26
	г. Томск 3822-53-27-79
	г. Улан-Удэ 3012-21-09-02
	г. Чита 3022-23-27-64
	Дальневосточный федеральный округ
	г. Биробиджан 42622-4-69-14
	г. Благовещенск 4162-42-53-95
	г. Владивосток 4232-22-34-24
	г. Магadan 41322-7-55-37
	г. П. - Камчатский 41522-5-05-67
	г. Хабаровск 4212-30-86-11
	г. Южно-Сахалинск 4242-42-42-34
	г. Якутск 4112-42-37-05



**Полная защита
каждого имущества**

