

ПРЕДПРОФИЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА



А. П. Архипов

СТРАХОВАНИЕ



ЭЛЕКТИВНЫЙ КУРС

ПРЕДПРОФИЛЬНАЯ
ПОДГОТОВКА

А.П. Архипов

СТРАХОВАНИЕ

**Твой правильный
выбор**

ЭЛЕКТИВНЫЙ КУРС

Учебное пособие для 8 — 9 классов
общеобразовательных учреждений

2-е издание

ИЗДАТЕЛЬСТВО



Москва 2007

УДК 373.167.1:368+368(075.3)

ББК 65.271я721.6

А87

Архипов А.П.

А87 **Страхование. Твой правильный выбор: Учебное пособие по элективному курсу для 8—9 классов общеобразоват. учрежд.: Предпрофильная подготовка учащихся/ А.П. Архипов. — 2-е изд. — М.: Вита-Пресс, 2007. — 64 с.: ил. — ISBN 5-7755-1126-3**

В учебном пособии по новому элективному курсу (образовательная область «Обществознание») популярно рассказано о страховании на примерах из истории и современной жизни. Раскрыта роль страхования в жизни и в обществе. Страхование рассматривается в трех аспектах: как отрасль знаний, как неотъемлемая часть экономики и как процветающий бизнес. Основные понятия и особенности современного страхового дела поясняются курьезными историями и анекдотами.

Весь материал пособия основан на законах и нормативных актах по страхованию. Рассмотрены вопросы защиты действующих прав страхователей.

Пособие предназначено в помощь учащимся 8–9 классов при выборе профиля обучения в старшей школе.

УДК 373.167.1:368+368(075.3)

ББК 65.271я721.6

ISBN 5-7755-1126-3

© ООО Издательство «Вита-Пресс», 2005
© Художественное оформление
ООО Издательство «Вита-Пресс», 2005
Все права защищены

Дорогой читатель! Вам предстоит выбрать профиль своего дальнейшего образования, а значит, и учебные предметы, которые станут для вас главными в следующих классах. А может быть, сейчас вы выберете и свою будущую профессию, которую получите потом в колледже или университете и которой посвятите свою жизнь. Если вам повезет и вы сделаете правильный выбор, то всю жизнь будете чувствовать себя на своем месте, добьетесь успехов и будете счастливы.

Среди многих интересных сфер деятельности страхование занимает одно из важных мест. Что говорит об этом?

Во-первых, это быстро растущая отрасль, и поэтому в ней проще добиться успеха, чем в уже сложившихся отраслях, например в банковском деле.

Во-вторых, эта деятельность необходима людям, потому что только страхование позволяет возместить ущерб пострадавшим от природных катастроф или аварий.

В-третьих, эта работа престижна и хорошо оплачивается.

В-четвертых, в страховании заняты специалисты различного профиля, обладающие разносторонними знаниями.

Этот перечень преимуществ страхования можно продолжить. Но, к сожалению, о страховании в нашей стране пока знают очень немногие. В ходе недавних социологических опросов установлено, что только 10—15 процентов людей имеют начальные представления о страховании.

Правда, сейчас ситуация меняется. Введение обязательного страхования ответственности владельцев автотранспорта затронуло миллионы людей. Не все восприняли этот факт положительно. Ряд владельцев автомобилей недовольны тем, что им приходится платить страховые взносы, потому что без этого нельзя пользоваться транспортным средством. И далеко не все осознают смысл введения этого вида страхования: ведь из этих сравнительно небольших средств, выплачиваемых многими, возмещают ущерб тем немногим, кто пострадал в дорожно-транспортном происшествии, и выплаты пострадавшему гораздо больше взноса по обязательному страхованию.

Многие по старинке продолжают думать, что, случись беда, государство, как и раньше, позаботится о них. И государство действительно заботится, но в исключительных случаях, когда речь идет о катастрофах с массовыми убытками. Со своими отдельными несчастьями и проблемами граждане должны справляться сами. Если бы не было страхования, то все свои

убытки от чрезвычайных происшествий и аварий люди возмещали бы сами. Но у очень немногих есть деньги, чтобы купить автомобиль взамен разбитого в аварии или построить дом взамен сгоревшего. И только страхование может сделать так, что, уплатив, например, страховщику одну сотую часть стоимости своего дома, его владелец получит от него полную стоимость этого дома, если случится несчастье и дом сгорит.

Чтобы понять, как это происходит, прочтите эту книжку. Вы поймете, как устроено страховое дело, сможете объяснить это родителям и в будущем станете грамотным страхователем. А для кого-то из вас страхование станет делом вашей жизни.

Если у вас возникнут вопросы, пожелания и замечания по содержанию этого пособия, напишите мне по адресу электронной почты <mailto:aarkhipoff@yandex.ru>.

Александр Архипов,
доктор экономических наук,
заведующий кафедрой страхования МЭСИ

Оглавление

От автора	3
Глава 1. Что такое страхование.....	6
Глава 2. Как развивалось страхование	13
Глава 3. Почему государство контролирует страхование	22
Глава 4. Почему страховые компании не разоряются	26
Глава 5. Какие бывают виды страхования	33
Глава 6. Как работают страховые компании	47
Глава 7. Как идет торговля на страховых рынках.....	54
Глава 8. Что должен знать страховщик	58

Глава 1. ЧТО ТАКОЕ СТРАХОВАНИЕ

Чтобы ответить на этот вопрос, нам необходимо углубиться в историю. Мы часто будем это делать по ходу изложения материала, потому что не зная истории невозможно предугадать будущее.



Слово **страхование** происходит от старинного выражения «действовать на свой страх и риск», т. е. на собственную ответственность. Различные опасности подстерегали человека всегда, и страх перед ними был вполне естественным.

Кто умел преодолеть свой страх, предусмотреть и оценить опасности, найти способ избежать их и передать этот способ, тот добивался успеха. Разделить опасность («страх») с товарищами, передать свой страх более сильному и умелому — вот объяснение слова «застраховаться». В дальнейшем это название стало использоваться преимущественно как специальный термин разделения и передачи рисков имущественных потерь, а позже — как наименование формы взаимопомощи при заболеваниях, потери трудоспособности, смерти кормильца. Интересно, что в английском языке слово «страхование» — *insurance* — имеет другое происхождение: от *sure* («уверенный») — и может быть переведено как «быть уверенным».

Страхование принадлежит к числу наиболее старых и устойчивых форм финансово-хозяйственной жизни, уходящих своими корнями в далекую историю. Объективная потребность в страховании во все времена была вызвана тем, что убытки от внезапных и случайных разрушительных факторов, неподвла-

стных людям (стихий, войн, гражданских беспорядков, катастроф), преступных действий других людей, собственной неосторожности не всегда могли быть взысканы с виновного и приводили к потерям и разорению потерпевших. Только заранее созданный страховой фонд мог быть источником возмещения убытка. Еще финикийские купцы в конце I тысячелетия до н. э., отправляясь в торговые экспедиции по Средиземному морю, договаривались между собой о взаимной помощи на случай гибели товаров и кораблей от кораблекрушений, нападений разбойников и отчисляли для этого средства в фонд взаимопомощи. Это были одни из первых фондов взаимного страхования. Начавшись в форме взаимопомощи, страхование постепенно превратилось в развитую форму специфического страхового предпринимательства, с одной стороны, и в способ накопления и перераспределения общественных средств для социального обеспечения части населения, утратившей трудоспособность, — с другой.

Страхование — это защита, но не от всех неблагоприятных явлений, а только от случайных, о которых невозможно заранее и точно знать, где, когда и с кем они могут произойти, например от урагана, разрушившего дома на своем пути, пожара, аварии на дороге. Возможность, что такие неблагоприятные события произойдут, называется **риском**. Человек, владеющий домом и автомобилем, знает, что возможно неблагоприятное стечение обстоятельств, которое приведет к повреждению или порче этой собственности.

Немного о страховых рисках¹

Английский страховой синдикат «Ллойд» («Lloyd's») давно известен страхованием звезд кино, театра и спорта. В разное время в данной компании страховались такие легендарные актеры кино, как Элизабет Тейлор, Фрэнк Синатра, Боб Хоуп, Ричард Бартон, Лоуренс Оливье. Одной из самых знаменитых звезд «Ллойда» была Бетти Грابل, чьи «ножки в миллион долларов» обеспечивали неплохой кассовый сбор.

Южно-африканская актриса Кэрри Уоллас, которой пришлось наголо обрить голову для съемок в фильме «Звездный путь» («Star Trek»), застраховалась от того, что ее волосы не отрастут так же хорошо, как прежде.

Специалисты «Ллойда» также страховали бесчисленное количество рок-звезд. Страховые книги «Ллойда» хранят имена Эрика Клэп-

¹www.allinsurance.ru

тона, Фила Колинза, Боба Дилана, Майкла Джексона, Билли Джоэла, Элтона Джона, Рода Стюарта, Стива Уандера, Джейсона Донована и Кайли Миноуг, Элисон Моет, а также названия таких групп, как «Битлз», «Эрайже» («Erasure»), «Юритмикс» («The Eurythmics»), «Дайр Стрейтс» («Dire Straits»), «Дюран Дюран» («Duran Duran»), «Дженесис» («Genesis»), «Лед Зеппелин» («Led Zeppelin»), «Полис» («The Police»), «Статус Кво» («Status Quo»), «Роллинг Стоунз» («The Rolling Stones»), «Ху» («The Who»). Известный певец Брюс Спрингстин однажды застраховал в «Ллоиде» свой голос на 3,5 млн фунтов стерлингов.



Случались в практике «Ллойда» и курьезы. Так, 20-летний морской офицер переплыл в ванне пролив, разделяющий Англию и Францию. Посудина была застрахована в «Ллоиде» в пользу третьей стороны на 100 000 фунтов стерлингов. Риск был принят страховщиком при условии, что пробка из ванны выниматься не будет.

Случайное явление может произойти (случиться, наступить), а может и не произойти в данный период времени. Если случайное явление произошло, то это называют *событием*. Возможность наступления случайного события оценивают численной мерой, называемой *вероятностью*. Если мы будем много раз подкидывать монету и смотреть, какая сторона оказалась вверх, когда она упала, то случаев, когда герб окажется вверх, будет половина (или $1/2$) из всех случаев падения монеты. Поэтому говорят, что вероятность того, что при падении монета окажется гербом вверх, равна $1/2$.

Немного о вероятности

Одно из последних статистических исследований, проведенных британскими страховыми фирмами, выявило интересные, но неутешительные факты. Согласно полученным данным, каждый четвертый частный автомобиль попадает в аварию в первый же год его эксплуатации. То же самое происходит с каждым третьим автомобилем, принадлежащим юридическим лицам. Средняя стоимость ремонта после таких аварий составляет около 1 тысячи фунтов стерлингов. Поэтому страховые агенты относятся к начинающим водителям с некоторым предубеждением. И оно небеспочвенно.



Вот несколько примеров аварийных ситуаций, участниками и виновниками которых они становятся. Так, один начинающий водитель попытался включить дворники, но врезался во встречный автомобиль. Другой человек, только что купивший небольшой фургон, немедленно снес его крышу, попытавшись въехать в собственный гараж. А одна дама — начинающий водитель — не заметила, что у ее машины отрывается откидной верх. Разумеется, он оторвался, из-за чего ехавший следом автомобиль врезался в ограждение.

Благоразумные люди передают свои риски специальным организациям, которые называются **страховщиками**. Страховщики за специальную плату, называемую **страховой премией** (страховым взносом), принимают эти риски от отдельных лиц и предприятий и из поступивших страховых взносов образуют страховые фонды. Лица, заключающие договоры со страховщиками для передачи им своих рисков и участвующие в образовании страхового фонда, называются **страхователями**. Страхователи могут заключить договор страхования в свою пользу (для защиты от своих рисков), а могут — в пользу своих род-

ственников или работников. Люди, в чью пользу заключен договор страхования, называются **застрахованными**. Любой страхователь и застрахованный могут назначить **выгодоприобретателя** для получения вместо себя **страховой выплаты** при наступлении **страхового случая**.

В страховом бизнесе участвуют **страховые агенты**, которые от имени страховщиков заключают договоры страхования, и **страховые брокеры**, которые выбирают лучшего страховщика для крупного страхователя.

Страховщики назначают такой размер страховой премии за принимаемые риски, чтобы собранных денег хватило на выплаты тем страхователям, у которых случились неблагоприятные события — **страховые случаи**, на собственные расходы по ведению страховых операций и еще осталась прибыль. Расчеты страховых премий проводят специалисты (их называют **актуариями**), используя методы теории вероятностей и математической статистики. Такое страхование называют **коммерческим**.

Немного о страховых случаях

17 тысяч рублей получил от страховой компании «СибРоссо» владелец 600-го «Мерседеса» за то, что на его авто упала... лошадь!

Произошло это на одном из перекрестков Новосибирска, когда дисциплинированный владелец «Мерседеса» остановился на красный свет. А за ним остановилась гужевая повозка. Проще говоря, лошадь. А у обочины стоял трактор. И именно в эту минуту он начал работать. Причем взревел так неожиданно и сильно, что лошадь испугалась, встала на дыбы и, потеряв равновесие, рухнула на багажник «Мерседеса». Страховая компания выплатила владельцу пострадавшего автомобиля 17 тыс. рублей. А сколько он получил от извозчика или что получил извозчик от него — неизвестно.

Но не все страховые организации являются коммерческими. Многие страховые организации созданы в форме обществ взаимного страхования и работают на **некоммерческой основе**. Некоммерческим является, например, государственное социальное страхование, обеспечивающее выплаты гражданам в случае временной или постоянной утраты трудоспособности (пенсионное, социальное страхование) и оплату медицинской помощи (медицинское, другими словами больничное страхование). Страхование

вые взносы в государственном социальном страховании уплачиваются работодателями или бюджетом.

Страхование играет роль механизма, перераспределяющего денежные страховые взносы и налоговые платежи от всех членов общества в специальный страховой фонд, из которого производятся страховые выплаты тем, кто потерпел убытки в результате происшедших с ними страховых случаев. В отличие от социального страхования, где застрахованными являются большинство или все граждане, в коммерческом страховании перераспределение денежных средств и рисков происходит только между страхователями одной страховой компании, которой они уплатили страховые взносы.

Такое перераспределение рисков и денежных средств обеспечивает стабильность развития предпринимательской деятельности и общества в целом благодаря возможности восстановить утраченное в результате страховых событий имущество за счет выплат из страхового фонда. Страхование придает дополнительный стимул экономическому развитию, поскольку сокращает отчисления граждан и предприятий на ликвидацию последствий неблагоприятных событий (создание чрезвычайных резервов) и заменяет их меньшими по сумме страховыми взносами, а освободившиеся средства направляются в экономику.

При отсутствии страхования финансовые тяготы всевозможных бедствий ложились бы на государство, так как именно оно является последней инстанцией, к которой обращается за помощью отчаявшийся человек. Развитая система страхования снимает с государства значительную часть этого финансового бремени.

В экономическом смысле **термин «страховая защита»** означает, что люди, предприятия, общество направляют часть своих доходов на формирование специальных страховых фондов, с помощью которых они возмещают убытки, нанесенные их имуществу или интересам неблагоприятными случайными событиями, если эти события все же произошли.

Такие фонды организуются в различных формах: государственных, корпоративных, семейных, личных.

Различные источники и способы формирования страховых фондов определили и основные направления страховой деятельности:

- государственное социальное страхование, основанное на принципах всеобщности, коллективной солидарности и бесприбыльности, проводимое государственными фондами и некоммерческими страховыми компаниями;

- обязательное личное страхование отдельных категорий граждан, основанное на законе и проводимое специально образованными страховыми компаниями за счет бюджетных средств на принципе бесприбыльности;

- обязательное страхование гражданской ответственности предприятий и граждан за вред, который они могут причинить своей деятельностью другим лицам, основанное на принципах всеобщности, эквивалентности и прибыльности;

- добровольное индивидуальное страхование граждан и предприятий, основанное на принципах эквивалентности и прибыльности.

Индивидуальное коммерческое страхование играет ведущую роль в компенсации единичных ущербов, и потребность в его развитии возрастает вместе с ростом рыночной экономики, присутствующих ей рисков и опасностей.

Страхование возникло из разделения общественного труда и развивалось по мере осознания человеком ценности своей жизни, здоровья и имущества. Страховщик не производит материальные блага. Он лишь предоставляет за плату (продает) услугу по страховой защите.

Место и роль страхования в обществе и в быту отражаются в его отраслевом строении. Так, имущественное страхование обеспечивает восстановление имущества предприятий и граждан, поврежденного или уничтоженного стихийными бедствиями, от которых оно было застраховано, сохранение доходов предпринимателей от рисков потери капитала и своего дела.

Личное страхование обеспечивает восстановление доходов людей, утративших трудоспособность по возрасту или вследствие болезни, травмы.

Страхование ответственности обеспечивает сохранение денежных средств страхователей, случайно причинивших ущерб имуществу или вред здоровью посторонних лиц, возмещая этим потерпевшим лицам их потери.

Страхование предпринимательских рисков защищает от разорения дело, в которое вложены деньги и труд многих людей.



Подумайте, чем вы займетесь в жизни, когда вы вырастаете, какие риски могут вас ожидать. Будете ли вы страховать свои риски?

Думаем, вы найдете правильный ответ на эти вопросы!

Глава 2. **КАК РАЗВИВАЛОСЬ СТРАХОВАНИЕ**

Страхование развивалось вместе с развитием самосознания людей, науки, техники, экономики.

Первой, инстинктивной, неосознанной защитной реакцией людей на различные опасности были неэкономические формы, например религия — обращение к богам за помощью (моления, жертвоприношения и т. п.). По мере накопления исторического опыта неэкономические формы избежания опасностей и угроз стали дополняться экономическими. Осознавая неминуемость стихийных бедствий и катастроф, люди стали создавать общинные запасы продовольствия, воды, семян на случай неурожая, засух, пожаров и т. д.

Объединение не только материальных благ, но и денежных средств для создания запасных страховых фондов стало закономерным в условиях рабовладения и феодализма и сохранилось до наших дней в форме обществ взаимного страхования.

Страхование взаимно по своей природе. В его основе лежит присущее людям оказание друг другу помощи в неблагоприятных условиях. В страховании как социально-экономическом институте реализуется идея компенсации вероятного ущерба члену сообщества за счет всех участников соглашения. Особенностью исторически первой организационной формы страхования — взаимного страхования — является то, что оно имеет некоммерческий характер и в нем страхователь и страховщик объединены в одном лице.

Целью взаимного страхования является не получение прибыли, а использование полученного дохода для возмещения ущерба и улучшения условий страхования, прежде всего для снижения размера взносов его участников.

Простейшие формы взаимного страхования в виде товариществ взаимопомощи известны с глубокой древности. Еще кочевники Древнего Востока, занимавшиеся скотоводством и караванной торговлей, в случае падежа животных совместно возмещали убытки членов своего племени. В Древнем Израиле существовал закон, разрешавший погонщикам ослов «вступать друг с другом в такое соглашение, что если кем-либо из членов товарищества будет потерян осел вследствие грабежа или нападения диких зверей, то взамен пропавшего животного должно быть доставлено другое». Здесь наблюдается применение рас-

кладочной системы возмещения ущерба, т. е. компенсационные взносы собирались только после наступления страхового случая.

О распространенности страхования в ветхозаветную эпоху свидетельствует Библия. В повествовании об Иосифе и фараоне мы сталкиваемся со схемой создания натурального страхового фонда путем обложения населения предварительными взносами. Владыке Египта приснились вышедшие из вод Нила сначала семь тучных коров, а затем — семь тощих, пожравших тучных. Призванный к фараону Иосиф объяснил, что тучные коровы означают семь грядущих урожайных лет, а семь тощих — семь лет неурожая и голода. «Будем собирать в хорошие годы пятую часть урожая, — предложил Иосиф, — и приберегать таковую для плохих, неурожайных годов». Фараон последовал совету Иосифа, и, когда пришла беда, «во всей египетской земле был хлеб».



Греческие купцы, участвовавшие в период активного колониального освоения Средиземноморья (VIII—VI вв. до н. э.) в торговых экспедициях, были хорошо знакомы с механизмом раскладки платы за ущерб от кораблекрушений на всех участников экспедиции.

В Римской империи с I в. н. э. страховые функции выполняли некоторые профессиональные (ремесленные, купеческие, гладиаторов, возникших и иные коллегии) и религиозные союзы. При вступлении в коллегию ее новые члены уплачивали единовременный взнос, а затем вносили ежемесячные взносы и в случае болезни либо увечья получали определенную денежную сумму. После их кончины коллегия брала на себя расходы по погребальным церемониям и выплачивала компенсацию семье умершего.

По уставу, в случае просрочки ежемесячных взносов свыше определенного срока или самоубийства право на возмещение ущерба утрачивалось. Подобным образом осуществлялось взаимное страхование и в римских военных коллегиях, охватывавших различные армейские слои, кроме офицерского, комплектовавшегося из аристократии. Таким образом, уже почти две тысячи лет назад была реализована ставшая впоследствии классической схема организации взаимного страхования жизни.

Зарождение христианства и образование раннехристианских общин дали толчок развитию идеи взаимности в целях социальной поддержки неимущих. Христианство вырабатывало у своих последователей идеологию уравнительной справедливости. Христианские общины, гонимые властями и собирающиеся на богослужения на окраинах городов, в заброшенных зданиях и катакомбах, активно использовали взаимную страховую защиту для поддержки своих членов. Каждая община (или «братство») представляла собой примитивное общество взаимного страхования. Его члены вносили в общий фонд все, что имели, и на строго уравнительных началах получали из него средства к существованию. Избыток фонда, остававшийся в распоряжении общины, использовался для выкупа у тюремщиков тел казненных мучеников за веру и организации их похорон, лечения больных, помощи калекам, престарелым и нуждавшимся, а несколько позднее шел на содержание клира и оборудование храмов. По мере превращения христианства в государственную религию подобные формы взаимной поддержки прекратили самостоятельное существование, сохранившись в измененном виде в некоторых монашеских орденах средневековья и монастырях.

После крушения Римской империи страхование пришло в упадок, и лишь с XI–XII вв. оно начинает возрождаться в рамках торговых и иных гильдий и городских ремесленных цехов как соглашение о взаимной помощи при несчастных случаях. Со временем внутри гильдий и цехов взаимное страхование начинает разделяться на имущественное от стихийных бедствий (кораблекрушение, наводнение, пожар, падеж скота, кража) и личное (болезнь, инвалидность, смерть) и наблюдается переход от возмещения убытка из общей казны к системе регулярных взносов.

В Средние века первыми в организации взаимного транспортного страхования стали флорентийские, венецианские

и генуэзские купцы, ведшие в XII–XV вв. активную морскую торговлю со странами Ближнего Востока.

В архивах итальянских городов обнаружено немало договоров между купцами о взаимной ответственности за сохранность судов и грузов и компенсации ущерба путем последующей раскладки суммы денежного возмещения. К заслугам итальянских купцов следует отнести и создание страховой терминологии. Во всяком случае, уже в XII–XIV вв. при проведении страховых операций в ходу были выражения «ассурациони» (*assurazioni*), «рисиго» (*risigo*), «премиа» (*praemia*), «полица» (*pollizza*). В первом без труда узнаются современные понятия *assurance* (фр.) и *insuranse* (англ.), означающие «страхование», а трем последующим почти дословно соответствуют русские термины «риск», «премия», «полис».

Не меньшую роль в развитии и совершенствовании взаимно-страховых форм защиты морской торговли сыграли немецкие купцы прибалтийских городов, объединившиеся в середине XIV в. в так называемый Ганзейский союз, обеспечивавший, в частности, безопасность купцов за границей. Например, в 1471 г. немецким купцам, имевшим в Новгороде свой Двор, Ганзой были полностью компенсированы потери, понесенные при завоевании города Иваном III.

В Средневековье пираты, бывшие грозой Средиземноморья в XV–XVI вв., образовали между собой своего рода общество взаимного страхования от несчастных случаев. Премии не уплачивались, но все требования о вознаграждении за несчастные случаи удовлетворялись до общего раздела награбленной добычи. Размер компенсации зависел от характера несчастия и колебался от 600 пиастров или 6 рабов за потерю правой руки до 100 пиастров или 1 раба за утрату глаза или пальца.



Со временем происходит усовершенствование и организационных форм взаимного страхования. В 1650 г. во Франции

возникает так называемая Страховая камера — первое известное в истории взаимное общество, занимавшееся страхованием от огня. В 1666 г. страшный пожар испепелил большую часть Лондона, и вскоре аналогичные учреждения — «Рука в руке» («Hand in Hand») и «Дружеское общество» («Friendly Society fire office») — появляются и на английской земле. С начала XVIII столетия взаимные общества и союзы, занимающиеся огневым страхованием, широко распространяются в Европе.

В начале XVII в. лондонский пастор Уильям Асветон, познакомившийся с только что вышедшей книгой «Наблюдения над данными о рождаемости и смертности в Лондоне» и движимый чувством христианского сострадания к беднякам и сиротам, разработал подробное «Положение об обществе страхования жизни, призванном облегчить существование обездоленных». В 1629 г. состоялось первое собрание пайщиков Страхового общества вдов и сирот («Society of Assurances for Widaws and Orpfands»), целью которого было пенсионное обеспечение вдов и сирот после смерти кормильца. Однако первые опыты организации подобных учреждений оказались малоуспешными: главная причина неудач заключалась в несоответствии между небольшим размером страхового фонда и необходимостью крупных выплат.

Новая эпоха в страховании жизни начинается в Англии с созданием в 1762 г. взаимной страховой компании «Эквитебль». Петиция, поданная организаторами общества в английский парламент, содержала следующую мотивировку: «Значительное число подданных короля, средства существования которых зависят от заработка, жалования и других доходов, уплачиваемых им в течение жизни, или от дохода, получаемого от разных ремесел, занятий, труда и индустрии, очень желало бы вступить в общество взаимного страхования жизни для того, чтобы распространить после своей смерти благоденствия своего настоящего дохода на свои семьи и своих родственников, которые иначе могли бы быть приведены к крайней бедности и нищете преждевременной смертью своих мужей, отцов и приятелей».

Компания «Эквитебль» впервые начала использовать в своей работе статистику продолжительности жизни и математические методы для расчета стоимости страхования. Ее деятельность имела успех, и со второй половины XVIII столетия общества страхования жизни начинают возникать в европейских странах, а к концу его появляются и на американском континенте. В начале XIX столетия в Германии был организо-

ван страховой банк в Готе, основанный на принципах взаимности, за ним последовало рождение аналогичного общества в Любеке, начавшего страховать не только на случай смерти, но и на дожитие до определенного возраста.

Правительства европейских стран поощряли общества взаимного страхования. Им предоставлялись права юридических лиц и налоговые льготы, велась агитация за участие в них представителей имущих сословий, меценатам и благотворителям присваивались звания почетных членов и т. д.

Развитие капиталистических отношений в Западной Европе вызвало появление коммерческих страховых учреждений, ставивших своей главной целью получение прибыли, — акционерных страховых обществ. Первые из них возникают во второй половине XVII в. в Великобритании и Франции. Акционерные компании, ориентировавшиеся на богатых клиентов и крупные частные фирмы и использовавшие в работе самые современные рыночные механизмы, к середине XIX столетия серьезно потеснили взаимные общества, поделив с ними страховой рынок большинства стран Запада.

В современной зарубежной практике взаимное страхование в ряде страховых отраслей, особенно в страховании жизни, занимает ведущее место.

В Азии развитие страхования шло своим, хотя и во многом схожим с европейским путем. Еще в XIX в. в Китае действовали страховые ассоциации, которые гарантировали за известный процент прибытие к месту назначения транспортируемых ценностей. В некоторых удаленных местностях, редких в Китае, но многочисленных в Монголии, не было ни банков, ни крупных торговцев, и деньги приходилось пересылать в слитках, подвергаясь при этом большой опасности стать жертвой воров. Эти страховые ассоциации, так называемые «пиао-тьен», платили известный процент с их операций воровским шайкам, а шайки выдавали застрахованному в виде страхового полиса маленькое знамя, которое нес вожатый конвоя и которое служило оповещением для разбойников, что этот караван нельзя грабить.

При таких предосторожностях деньги благополучно приходили к месту назначения; в противном случае ассоциации возмещали их полностью. Местные правители — мандарины, подобно частным лицам, пользовались этими ассоциациями, караваны же правительства, отказывающегося от их услуг, часто подвергались разграблению. Полиция оказывалась неспособной к борьбе с разбойниками; для защиты порядка купцы

вступали в союзы и в сообществе с другими промышленниками входили в соглашение с ворами. Одним словом, частной инициативе удалось то, чего государство при всем своем могуществе достигнуть не могло¹.

В начале XX в., при переходе к империализму, страхование исчерпывает возможности экстенсивного развития традиционных видов и отраслей и переходит к национальной интеграции страхового предпринимательства и ее перерастанию в интернациональную, к комплексному оказанию страховых услуг.

Постепенно сложились национальные и международный рынки страхования в условиях довольно жесткой конкуренции. В XXI в. новый импульс международному развитию страхования придает открытие крупнейших национальных рынков — Китая и России. Постепенное повышение благосостояния населения Индии делает ее страховой рынок все более привлекательным для транснациональных страховых компаний. Борьба за рынки и на рынках этих трех стран будет во многом определять развитие страхования в ближайшие десятилетия.

Подробнее поговорим об истории страхования в нашей стране. В России страхование появилось в Средние века, первоначально в форме принудительных взносов членов общины в общинные фонды для возмещения ответственности за убийство сборщиков дани, а затем, с развитием феодализма, оно приобрело формы страхового налога в специальный фонд для выкупа пленных.

В конце XVIII в. император Павел I пытался ввести обязательное страхование строений от огня в Санкт-Петербурге и Москве в государственной страховой компании (страховой экспедиции при Государственном заемном банке), однако она разорилась.

В 1827 г. при поддержке императора Николая I было учреждено акционерное Российское страховое от огня общество, а затем и другие страховые компании, получившие поддержку государства.

К середине XIX в. в России стал складываться национальный страховой рынок, и к концу века он практически не уступал рынкам ведущих европейских стран. Мощным толчком развития российского рынка стало освобождение крестьян от крепостной зависимости и учреждение земских организа-

¹ Журнал «Страховое обозрение» за 1906 г.

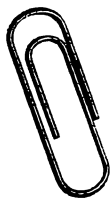
ций, в том числе и страховых, для страховой защиты крестьянских хозяйств от пожаров.

Из истории российского страхования

Май 1905 года. В Российской империи нарастают революционные события, а на юге Франции в курортном городке Канны стреляется миллионер Савва Тимофеевич Морозов, известный московский предприниматель и меценат. Это событие возбудило в России массу слухов о причинах самоубийства и привело к судебному процессу... из-за страхового полиса.

Дело в том, что за несколько лет до гибели С. Т. Морозов застраховал свою жизнь на огромную по тем временам сумму в 100 000 рублей, а выгодоприобретателем в случае смерти указал в полисе свою хорошую знакомую М. Ф. Андрееву, известную своими театральными ролями в Художественном театре (ныне МХАТ) и сочувствием к большевикам. В ходе судебного разбирательства родственники покойного стремились поставить под сомнение законность получения Андреевой страхового вознаграждения, равного целому состоянию, однако полис оказался неоспорим.

Это вполне соответствовало условиям страховых компаний, имевшим силу закона, о том, что они в случае смерти не принимают никаких арестов и запрещений по полисам и деньги получает только тот, кому они были назначены в полисе страхователем или застрахованным. Сам же факт самоубийства мог служить препятствием для выплаты страхового вознаграждения только в случае, если страхование длилось менее трех лет. Деньги были выплачены актрисе Андреевой, большая их часть оказалась в распоряжении В. И. Ленина и была направлена на поддержку революционного движения.



Почему в России страхование возникло позже, чем в Европе?

Если вы вспомните историю Древнего мира, страны, где возникли первые цивилизации, то сможете правильно ответить на этот вопрос.

После Октябрьской революции страховые компании были национализированы, а само страхование ликвидировано. Однако в 1921 г. по просьбе крестьян Весьегонского уезда Тверской губернии В.И. Ленин своим декретом учредил государственную страховую компанию, первоначально для страхования крестьян-

ских домов. Вскоре Госстрах СССР стал заниматься и другими видами страхования, и его монополизм сохранялся до 1990 г.

В начале 1990-х гг. в Российской Федерации началось возрождение национального страхового рынка, которое продолжается в настоящее время.

В целом развитие страхового дела в России сопровождалось переходом от государственной страховой монополии к страховому рынку, затем последующей национализацией и восстановлением государственной страховой монополии в советский период истории. Крупные геополитические изменения, следовавшие в связи с распадом бывшего СССР, вызвали объективную необходимость возрождения национального страхового рынка в России.

В рыночных условиях государство отказалось от постоянной опеки над своими гражданами, предоставив им свободу действий и сократив социальное обеспечение. В этих условиях неизбежно возрастает потребность в различных формах личного и имущественного страхования, гарантирующих поддержку семьи в трудное для нее время, материальное обеспечение в старости, предоставление качественных медицинских услуг и многое другое. Особенно актуально развитие страхования в России в связи с сокращением бюджетных затрат на ликвидацию чрезвычайных ситуаций, подверженностью территории России стихийным бедствиям, изношенностью основных средств и другими аналогичными причинами.

И хотя страховой рынок в России только развивается, в его активе немало страховых выплат, соизмеримых по величине с выплатами крупнейших мировых страховщиков. В качестве примера можно привести выплаты компании «Ингосстрах» (совместно с перестраховщиками) за утрату груза (2 истребителя «Су-27») в авиакатастрофе «АН-124» в Иркутске — \$56,2 млн; за гибель спутника связи «Экспресс А» — \$24,4 млн и катастрофу самолета «Су-30МК» на авиасалоне «Ле Бурже-99» во Франции — \$5 млн.

Для сравнения, один из самых крупных страховых исков в мире составил почти 2 млрд долл. Инициатором иска стала одна крупная английская судовладельческая компания, ответчиком — германская судостроительная компания. Поводом для иска стала катастрофа зафрахтованного англичанами у немцев танкера, которая произошла у берегов Англии 16 марта 1978 г. и в результате которой в море вылилось 66 миллионов галлонов нефти. Страховщики германской судостроительной компании выплачивают страховое возмещение по этой аварии до сих пор.

Страхование, особенно в социальной сфере, затрагивает практически все население страны. В страховых компаниях и внебюджетных страховых фондах концентрируются огромные средства, предназначенные для выплат страхователям. От соблюдения финансовых обязательств, принятых страховщиками, зависит благополучие миллионов людей. Сохранность страховых фондов и их целевое использование, соблюдение взаимных обязательств страховщиков и страхователей требует жесткого и постоянного контроля. Такой контроль должен опираться на специальные страховые законы.

Для эффективного развития любой отрасли рыночного хозяйства, в том числе и страхования, необходима соответствующая ему гражданско-правовая основа. Причем эта основа должна быть взаимоувязанной по содержанию, принципам и форме на всех уровнях рыночного хозяйства — от государственного до уровней производителя и потребителя.

Страховое законодательство определяет права и обязанности страховщика, страхователя, застрахованного и выгодоприобретателя. Кроме того, в страховании участвуют и другие лица, контрольные, налоговые и правоохранительные органы, органы исполнительной и законодательной власти, действующие на основе страховых и иных законов.

Основными российскими законами в страховании являются Гражданский кодекс Российской Федерации и Федеральный закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Гражданский кодекс определяет содержание и условия выполнения самого важного страхового документа — договора страхования. Страховой договор составляется в письменной форме и должен содержать все условия страхования. Допускается составление упрощенного договора — **страхового полиса** с приложением **правил (условий) страхования**.

Гражданский кодекс предусматривает для страховщика только три возможности отказать страхователю в страховой выплате — если страхователь сам виновен в страховом случае; если сообщил страховщику заведомо ложные сведения о своих рисках и если не сообщил страховщику о наступлении страхового случая в указанные в договоре сроки без уважительных

причин. Если таких нарушений нет, то при наступлении страхового случая страховщик обязан произвести страховую выплату.

**Анекдот
в тему¹**

Страхователь недоверчиво рассматривает страховой полис.
— Скажите, если мой дом таки сгорит, то вы мне выплатите эту сумму?
— Да, но при условии, что вы не подожжете этот дом сами.
— Я чувствовал!!! Здесь таки есть подвох!!!

Гражданский кодекс запрещает страховать риски, связанные с противоправными действиями и участием в играх, лотереях и пари.

Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» регулирует отношения между участниками страхового дела и определяет требования к государственному надзору за страховым делом.

Страховая деятельность практически во всех странах находится под надзором государства. Это вызвано двумя обстоятельствами. Во-первых, государство заинтересовано в развитии страхования, так как оно решает важные народно-хозяйственные задачи, обеспечивая компенсацию ущерба и пополняя инвестиционные ресурсы. Во-вторых, страхователи нуждаются в защите, так как они доверяют страховым компаниям свои деньги, часто не будучи в состоянии сделать заключение о надежности своих вложений.

В России страховой надзор осуществляет Федеральная служба страхового надзора (Росстрахнадзор).

Немного истории

В дореволюционной России деятельность страховых обществ подлежала надзору со стороны Министерства внутренних дел. Первоначально надзор осуществлялся учрежденным в 1894 г.

¹ www.allinsurance.ru

Страховым комитетом, позднее, с 1904 г., — Отделом страхования и противопожарных мер в Главном управлении по делам местного хозяйства Министерства внутренних дел. В функции надзора входило наблюдение за исполнением правил страхования, за сохранностью и правильностью помещения капиталов; рассмотрение проектов уставов и изменений в них, рассмотрение полисных условий, отчетов и балансов; назначение в случае необходимости ревизии акционерных страховых обществ, их ликвидация и многое другое.

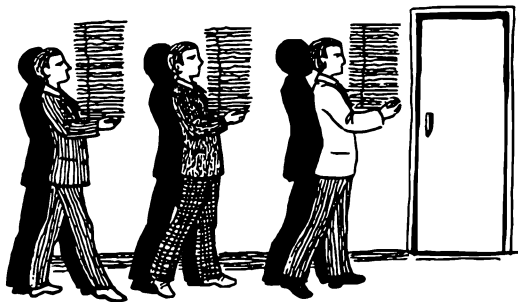
В социалистической экономике роль государственного регулирования в области страхования ограничивалась управлением и контролем за деятельностью двух страховых организаций, являвшихся государственными учреждениями, — Ингосстраха и Госстраха СССР.

При переходе к рынку механизм, обеспечивающим защиту интересов страхователей, стала система лицензирования страховых организаций до начала их деятельности и последующий контроль за исполнением действующего законодательства в области страхования.

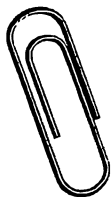
Страховые компании обязаны каждый квартал сдавать в Росстрахнадзор отчеты о своей деятельности.

Страховая деятельность, как и любая другая, подлежит налогообложению.

Уплата налогов во всех государствах является одной из основных обязанностей всех предприятий и граждан, получающих доходы. Налоги являются главным источником пополнения государственного бюджета, из которого финансируются армия, милиция, частично образование, здравоохранение, культура, социальное обеспечение. Налоговый кодекс определяет размеры, периодичность и условия уплаты налогов всеми имеющими доход гражданами и предпринимателями, в том числе



страхователями и страховщиками. В ряде стран, включая Россию, страхование некоторыми недобросовестными страхователями и страховщиками используется не для защиты от рисков, а для уменьшения налогов. Для борьбы с этими явлениями в Налоговом кодексе страховые выплаты отнесли к доходам, получаемым страхователями. Но налогом на доходы облагается не вся выплата, а только ее часть, превышающая рыночную стоимость утраченного при наступлении страхового случая имущества.



А как вы думаете, прав ли законодатель? Является ли страховая выплата доходом для человека, которому страховой случай причинил ущерб?

Вспомните цель страхования и вы сможете дать правильный ответ.

За нарушение прав страхователей страховщик несет ответственность, предусмотренную Гражданским кодексом и Законом «О защите прав потребителей». Убытки, причиненные потребителю, подлежат возмещению в полной сумме сверх неустойки (пени), установленной договором страхования.

Глава 4. **ПОЧЕМУ СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ НЕ РАЗОРЯЮТСЯ**

Страховые компании очень внимательно изучают риски и стараются максимально учесть все их особенности в цене своих страховых услуг.

Страховой рынок — это экономические отношения между страховщиками и страхователями. Специфическим товаром страхового рынка является страховая защита — услуга, предоставляемая страховщиками за плату.

Как и любая другая услуга, страховая услуга имеет свою цену, которая выражается в размере страхового взноса, уплачиваемого страхователем.

Страховой тариф — это размер страхового взноса (премии) с единицы страховой суммы, который обычно исчисляется в долях или процентах от ее величины. Таким образом, страховой взнос можно рассчитать, умножая страховую сумму на величину тарифа. Если размер страхового взноса определяет интерес страховщика в заключении страхового договора, то размер страховой суммы, которую назначает страхователь, определяет интерес страхователя в сохранении своего имущества от страховых рисков.

Страховой взнос устанавливается при подписании договора и обычно остается неизменным в течение срока его действия. Однако если в период страхования застрахованный риск увеличился, то страхователь обязан доплатить страховые взносы, а если уменьшился, то страховщик обязан возвратить страхователю часть полученных взносов. Величина взноса должна быть достаточной для того, чтобы страховая компания смогла выплатить страховое возмещение по всем страховым случаям, создать страховые резервы и оплатить свои расходы.

Цена страховой услуги, как и всякая рыночная цена, колеблется под влиянием спроса и предложения: чем выше спрос, тем выше и цена, а компания при этом получает прибыль. Но в условиях конкуренции значительное превышение цены страховой услуги над ее реальной стоимостью невозможно, поскольку конкуренты могут предложить такую же услугу за меньшую стоимость. Нижняя граница цены, исходя из принципа эквивалентности страховых отношений, определяется равен-

ством между поступлениями страховых взносов от страхователей и выплатами страховых сумм по договорам плюс издержки страховой компании на ведение дела за период действия договоров страхования. При этом страховая компания не получает никакой прибыли по страховым операциям.

Цена страховой услуги, предлагаемой страховой компанией, зависит также от состояния дел у этой компании, умения правильно рассчитывать доходы и расходы.

Страховой взнос состоит из нескольких частей, каждая из которых должна обеспечивать финансирование своей части расходов. Чистый страховой взнос (нетто-взнос) должен финансировать текущие страховые выплаты и формирование страховых резервов для будущих выплат, надбавка — собственные расходы страховой компании, надбавка на прибыль — образование прибыли от страховой деятельности. Естественно, что все эти расходы оплачивает страхователь, поэтому компания с меньшими собственными расходами может предложить страховые услуги по меньшей цене.

Но если страховая компания в борьбе с конкурентами снижает цену страховой услуги ниже расчетной, то ей может не хватить денег на страховые выплаты и она разорится.

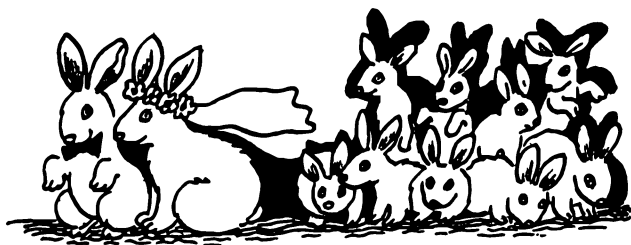
Расчет нетто-взноса делают актуарии на основе оценки риска, изучения статистики страховых случаев за прошлые годы и прогноза их изменения в ближайшем будущем. Такие расчеты делаются ежегодно, а иногда и чаще. Как мы уже говорили, при этом используются методы теории вероятности и математической статистики. Эти методы впервые были разработаны в эпоху Возрождения и постоянно совершенствуются.

Немного истории оценки рисков

Первая известная книга по цифровой системе была написана выдающимся арабским математиком Аль-Хорезми в IX веке. Именно в его исследованиях впервые появились такие современные термины, как «алгебра», «алгоритм» и др. Аль-Хорезми и его последователи на Востоке разработали базовые принципы операций с цифрами и числами. Цифровая система счисления постепенно проникала на Запад. Окончательно ее появление и развитие принято связывать с появлением книги Леонардо Пизанского (Фибоначчи) «Liber Abaci» («Книга о счетах») в 1202 г. Книга не только содержала основы использования цифровой системы счисления, но и включала решение многих теоретических проблем и практических задач. Решая

ставшую впоследствии известной задачу о количестве кроликов, которые родятся в течение года от одной пары, с учетом того, что каждая пара каждый месяц рождает другую пару и способность к рождению появляется с 2-месячного возраста, математик открыл числовой ряд, который получил название чисел Фибоначчи:

1, 2, 3, 5, 8, 13, 21, 34, 55, 89, 144, 233.



Эти числа обладают рядом замечательных свойств. Каждое последующее число, начиная с третьего, является суммой двух предыдущих. Если разделить каждое из них на следующее, то до 89 получим 0,625, а затем 0,618, или, если разделить наоборот, получим 1,618. Это соотношение еще в Древней Греции получило название золотой пропорции. Оно встречается во многих древних сооружениях. На основании чисел Фибоначчи и золотой пропорции строится так называемая чудесная спираль. Она формируется на основе ряда квадратов, длины сторон которых совпадают с рядом Фибоначчи. Если соединить противоположные углы квадратов дугами, будет построена спираль, форма которой не зависит от размера первого квадрата. Форму этой спирали имеют такие разнородные явления, как морская волна, галактики, раковины моллюсков и т. д.

Исследование случайности продолжил францисканский монах Лука Паччоли в конце XV в. Он был выдающимся математиком, преподавал в ведущих университетах Италии, был близким другом Леонардо да Винчи. В основном своем труде, изданном в 1494 г., он поставил вопрос, который в течение нескольких последующих столетий волновал математиков и вызывал их споры: как поделить оставшиеся деньги в неоконченной игре *balla* (разновидности игры в кости, когда бросают несколько кубиков с числами на гранях от 1 до 6 и пытаются угадать выпавшие на верхних гранях числа). Головоломка имела более глубокий смысл, чем может показаться. Работа над ней связана с началом систематического анализа вероятности.

В XVI в. работу по исследованию случайных событий продолжил итальянский лекарь Джироламо Кардано (1500–1571). Он не только был азартным игроком, пытавшимся выявить закономерности

игры в кости, но и проявил выдающиеся способности во многих других областях науки. Он впервые разработал начала алгебры. Он подготовил специальный трактат «Книга о случайных играх», в котором предпринял первые попытки разработать статистические основы оценки вероятности.

Кардано близко подошел к определению вероятности как отношения числа благоприятных результатов к их общему числу. Вслед за Кардано анализом результатов, получаемых при бросании одной или нескольких костей, частоты комбинаций различных исходов занимался Галилео Галилей и ряд других ученых.

Кардано и Галилей вплотную подошли к формулированию законов вероятности, которые являются главными инструментами оценки риска. Значительный прорыв в этом вопросе совершили три француза — Блез Паскаль, Пьер Ферма и шевалье де Маре. Все они были незаурядными личностями. Паскаль был вундеркиндом и в возрасте 16 лет писал серьезные работы по математике, изобрел уникальную счетную машину. Однако, рожденный в эпоху религиозных войн, он всю жизнь метался между блистательной научной карьерой и религиозным фанатизмом. В известном научном обществе — кружке аббата Мерсенна — он познакомился с П. Ферма. Ферма был феноменально образованным человеком, говорил на многих европейских языках, обладал литературным даром, был выдающимся математиком и физиком. Особо известны достижения Ферма в теории чисел, а над решением теоремы Ферма многие столетия бьются математики всего мира. К сожалению, Ферма рано погиб на дуэли. Третий математик — шевалье де Маре — не был столь выдающимся ученым, но, являясь азартным игроком, обладал интуитивным пониманием вероятности.

Во время нахождения в монастыре Пале-Рояль Паскаль пытался обобщить свои мысли о жизни и религии и использовал при этом термины случайных игр. Отвечая на вопрос: «Есть ли Бог?», он рассматривал проблему как игру с двумя решениями, т. е. впервые рассмотрел проблему: «На что решиться, если неизвестны последствия решений?» Этот подход — важнейший шаг в любых действиях по управлению риском.

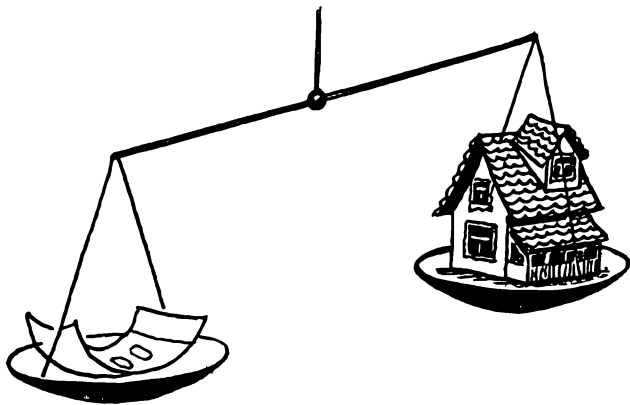
В вопросе о существовании Бога недоступен эксперимент, зато есть возможность исследовать последствия веры в Бога или неверия. Паскаль утверждает, что решением является выбор или отказ от таких действий, которые ведут к вере в Бога. Человек, следующий предписаниям веры, ставит на то, что Бог есть, и наоборот. Паскаль считает, что правильным является

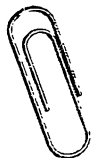
принятие решения с наиболее предпочтительным исходом, несмотря на то, что вероятность возможных решений 50 на 50. По мнению Паскаля, если Бога нет, то неважно, ведем ли мы праведную жизнь или нет. Но если Бог есть, тогда, поставив против Него, вы рискуете обречь себя на муки, а решив наоборот спасетесь. Поскольку спасение всегда предпочтительнее мук, правильно, по мнению Паскаля, строить свое поведение исходя из того, что Бог есть.

В 1662 г. группа товарищей Паскаля по монастырю опубликовали труд «Логика, или Искусство мыслить». В этой работе они сделали еще один вывод: на решение должны влиять как тяжесть последствий, так и их вероятность. Или иначе: решение должно учитывать и силу нашего желания того или иного исхода, и оценку вероятности этого исхода. Позже теория полезности также будет тесно связана с теорией управления риском.

Поясним это на примере. Мы хотим защитить свой дом от пожара, но не знаем, случится ли пожар. Если мы застрахуем дом, а пожара не будет, то мы зря потеряем деньги. Но если мы не застрахуем дом, а пожар случится, то мы потеряем дом, который стоит гораздо больше, чем расходы на его страхование.

При страховании жизни в расчете тарифа учитывается не вероятность наступления смерти, а средняя продолжительность жизни. В мировой практике все виды страхования разделяются по методу расчета тарифа на две большие группы: страхование жизни и рисковое страхование. В России применяется иная классификация — по объекту, на который действуют риски: имущественное страхование и личное страхование.





Если вы будете прилежно изучать математику в школе, то сможете легко проверить правильность расчета тарифа любым страховщиком.

Рассчитанная актуариями величина нетто-взноса служит основой для назначения цены страховой услуги. Если на страховом рынке большой спрос на страховые услуги, то такие услуги предлагаются по ценам выше расчетных и страховая компания получает по итогам страхования дополнительную прибыль. Однако так бывает не часто. Если на страховом рынке есть конкуренция, то некоторые компании продают свои страховые услуги по цене ниже расчетной. В результате собранных страховых взносов может не хватить на выплату по всем страховым случаям и часть страхователей не получают страхового возмещения.

Чтобы этого не случилось, страховой надзор следит за правильностью расчета страховых тарифов при выдаче лицензий на страхование и размерами страховых взносов при продаже страховых услуг после выдачи лицензии. Однако за всеми продаваемыми страховыми услугами уследить невозможно, поэтому страховой надзор контролирует обобщенные показатели — платежеспособность и страховые резервы.

Платежеспособность — расчетный показатель, определяющий возможность страховщика расплатиться по всем принятым обязательствам (договорам страхования). Страховой надзор утвердил методику расчета показателя платежеспособности и ежеквартально контролирует результаты его расчета. Платежеспособность страховой компании зависит от правильного расчета и применения страховых тарифов, а также от правильного расчета и инвестирования страховых резервов.

Страховые резервы — это часть полученных страховых взносов, зарезервированных для будущих страховых выплат. Для страхователя, не искушенного в тонкостях нормативных показателей и методах их расчета, основным показателем платежеспособности являются страховые выплаты по страховым случаям, производимые без задержек и в полном размере согласно условиям договора страхования.

— А страховая компания у вас надежная?
— Еще бы! На прошлой неделе мужчина
выпал с 14-го этажа. Так он долетел
только до третьего, а его жена уже полу-
чала страховку.

Финансовый результат страхования — прибыль или убы-
ток — определяется как разность между доходами страховой
компаний и ее расходами.

¹ www.allinsurance.ru

Глава 5. **КАКИЕ БЫВАЮТ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ**

В мировой практике применяют около тысячи видов страхования, в России — не более ста. Все эти виды можно сгруппировать по объектам страхования и видам рисков.

Личное страхование тесно связано с жизненным циклом человека. В юности и в период активной жизни более востребовано страхование от несчастных случаев, в зрелом возрасте — страхование жизни как одна из основ дальнейшего финансового благополучия, в старости — пенсионное страхование. В течение всей жизни — медицинское страхование.

Немного истории

Предоставление социальной помощи гражданам в случае болезни имеет давнюю традицию. Еще в Древней Греции и Римской империи существовали организации взаимопомощи в рамках профессиональных коллегий, которые занимались сбором и выплатой средств при наступлении несчастного случая, получении травмы, утрате трудоспособности вследствие длительного заболевания или увечья. В Средние века защитой населения в случае болезни или наступления инвалидности занимались цеховые или ремесленные гильдии (союзы) и церковь.

К личному страхованию относятся страхование жизни, пенсионное страхование, страхование от несчастных случаев и болезней и медицинское страхование.

Личное страхование выполняет наиболее важную социальную функцию среди других отраслей страхования, обеспечивая сохранение здоровья и накопление средств для поддержания уровня жизни при утрате трудоспособности. Личное страхование, проводимое страховыми компаниями на коммерческих условиях, служит дополнением к государственному социальному страхованию практически во всех странах, хотя их соотношение в разных странах различно.

В то же время развитие страхования жизни крайне важно и для наполнения национальной экономики средствами длительного пользования за счет инвестирования страховых резервов по долгосрочным договорам страхования.

Немного из зарубежной практики личного страхования

Клубы футбольной премьер-лиги Англии начали страховать ведущих футболистов от похищений. Подобные услуги предлагает, в частности, известная страховая компания «Ллойд». Размеры ежегодной страховки – до 100 тысяч фунтов стерлингов.

Это решение таких известнейших английских футбольных команд, как «Манчестер Юнайтед», «Арсенал» и «Лидс Юнайтед», по сообщению ИТАР-ТАСС, связано с «растущим беспокойством в отношении безопасности при выездах за рубеж. Футбольные клубы начинают осознавать, что они выезжают в страны с различными режимами и, в некоторых случаях, — с серьезной организованной преступностью». Клубы же заинтересованы в обеспечении безопасности спортсменов, в которых вложена уйма денег.

Опасения основаны, в частности, на происшествии с известным бразильским футболистом Ромарио. В 1994 г. преступники похитили его отца и потребовали выкуп в четыре миллиона фунтов стерлингов.

Как разъяснил представитель страховой компании, сумма страховки от похищения «включает стоимость переговоров с террористами и выкуп, который следует выплатить». Однако сведения о том, кто и на какую сумму застрахован, должны носить конфиденциальный характер, поскольку такая информация может поощрить преступников на похищение.

Отметим, что страховое законодательство России запрещает страховать риски расходов для освобождения заложников.

По объему страховых взносов среди видов личного страхования в развитых странах лидирует страхование жизни, включая пенсионное и медицинское страхование, доля которых составляет до 85% его объема. В структуре расходов на страхование среднего жителя высокоразвитых стран расходы на страхование жизни и медицинское страхование составляют 60–70% и варьируются в разных странах от \$1000 до \$4000 в год.

Самую крупную сумму по страхованию человеческой жизни — 14 миллионов долларов — получила в 1971 г. семья канадского фермера Джорджа Мюллера, который 14 ноября 1970 г. погиб на собственном ранчо, защищая свои владения от хулиганов.

В России основную долю страховой премии по личному страхованию составляют платежи работодателей по обязательным видам социального страхования — пенсионному, медицинско-

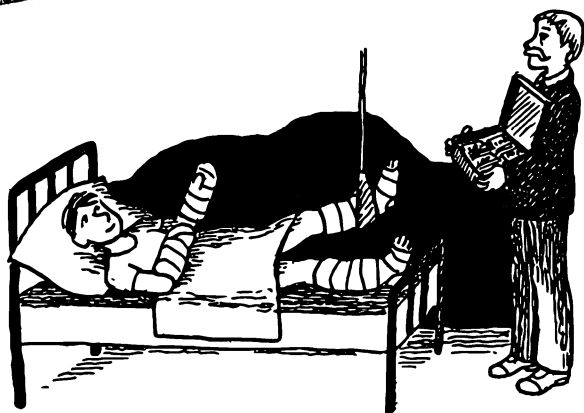
му, на случай временной утраты трудоспособности и от несчастного случая. За детей и пенсионеров платит бюджет. По различным видам такого социального страхования застраховано почти все население страны.

Страхование жизни, наряду с негосударственным пенсионным страхованием, является важнейшим показателем общего уровня развития национальной экономики. В странах Европейского Союза, США и Японии страховые компании, занимающиеся страхованием жизни, гораздо богаче банков.

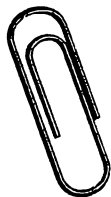
Страхование от несчастных случаев обеспечивает застрахованным и членам их семей комплексную защиту от экономических последствий наступления нетрудоспособности или смерти, произошедших в результате непредвиденных и случайных событий.

Анекдот в тему¹

Гражданин обратился к страховщику с требованием о выплате по договору страхования от несчастного случая. В заявлении о страховом случае написал, что получил травмы в результате падения с крыши. Страховщик отказал в выплате, объяснив, что клиент вводит его в заблуждение: ведь он получил травмы не в результате падения с крыши, от чего был застрахован, а в результате удара о землю!



¹ www.allinsurance.ru



А вы смогли бы убедить такого страховщика выполнить свои обязательства по травме?

Вспомните, что прочитали в главе 3 о страховой выплате.

В отличие от других видов страхования, личное страхование наиболее подвержено негативному влиянию инфляции, которая и явилась одной из важнейших причин его упадка в современной России. Однако проводимая реформа государственного пенсионного обеспечения, введение обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, ожидаемые изменения в системе обязательного медицинского страхования должны послужить стимулом для развития добровольных видов личного страхования, дополняющих государственное социальное обеспечение.

Страхование имущества обеспечивает защиту имущества любых его собственников (граждан, предприятий, государства) от рисков его утраты или повреждения. Гражданский кодекс добавляет к имущественному страхованию страхование рисков ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, а также рисков убытков от предпринимательской деятельности. Однако эти две большие группы видов страхования мы рассмотрим отдельно.

Имущество может быть застраховано только в пользу лица (страхователя или выгодоприобретателя), имеющего основанный на законе или договоре интерес в сохранении этого имущества. При отсутствии интереса в сохранении застрахованного имущества договор страхования считается недействительным.

Имущество — это материальные объекты или вещи, которыми владеет, пользуется и распоряжается их собственник либо его доверенное лицо. Имущество гражданина или предприятия (организации) может включать землю, здания, мебель, одежду, бытовую и производственную технику и оборудование, транспорт и тысячи других вещей. Риск утраты дохода, который владелец извлекает из этого владения, также может быть застрахован.

Анекдот в тему¹

Телефонный разговор под Новый год:

- Алло, это страховая компания? Скажите, мы можем застраховать дом по телефону?
- Нет, это невозможно. Сейчас мы пришлем своего представителя, и он заключит с вами соглашение.
- Хорошо, присылайте. Только поторопитесь, а то у нас уже догорает елка и начинает дымиться ковер!

Юрист и программист ловят рыбу на Канарах.

Юрист говорит:

- Я здесь потому, что у меня сгорел дом и все имущество, но страховая компания полностью все оплатила.
- Какое совпадение, — говорит программист, — я тоже оказался здесь потому, что мой дом и все мои вещи погибли в наводнении и страховая фирма мне выплатила страховое возмещение.
- Юрист замялся, но все-таки спросил:
- Интересно, а как вы организовали наводнение?

Цель страхования имущества — возмещение ущерба. Поэтому страховая сумма, в которую страхователь оценил свой интерес в застрахованном имуществе, не должна превышать действительной стоимости этого имущества. В связи с этим при заключении договора страхования встает проблема оценки стоимости страхуемого имущества и определения страховой суммы. Стоимость обычного имущества определяется по ценам в магазинах, договорам купли, преysкурантам. Для оценки стоимости уникальных или сложных объектов привлекаются эксперты.

¹ www.allinsurance.ru

Анекдот в тему¹

Директор страховой компании беседует с клиентом:

- Наши эксперты считают, что сумма вашей страховки за дом — 110 000 долларов — несколько завышена, так как он не стоит более 50 000.
- Вряд ли, — отвечает клиент, — 50 000 стоит дом, а еще 50 000 — услуги адвоката, который отсудит у вас мою страховку.
- Ну а зачем же еще 10 000 долларов?
- Это на киллера для вас, на тот случай, если адвокат все же проиграет дело, — улыбаясь, отвечает клиент.

При наступлении страхового случая страхователь не позже срока, установленного в договоре, подает страховщику заявление с описанием причиненного ущерба, которое проверяется специалистами страховщика. Соблюдение срока очень важно в имущественном страховании, так как при запаздывании очень трудно определить первоначальные размеры ущерба.

Страховая выплата обычно производится в денежной форме, однако возможна и натуральная форма, например в виде ремонта поврежденного имущества.

Если имущество застраховано на полную стоимость, то страховая выплата производится в размере ущерба, но не свыше страховой суммы. Однако если страховая сумма меньше страховой стоимости, то обычно выплата производится в пропорции, равной отношению страховой суммы к страховой стоимости. При страховании на сумму, меньшую действительной стоимости, для получения полной страховой выплаты страхователь должен заплатить повышенный страховой взнос.



А в вашей семье имущество застраховано?

Если нет, то, прочитав эту книгу, вы сможете убедить своих родителей застраховать имущество.

¹ www.allinsurance.ru

Договоры имущественного страхования и страхования ответственности часто предусматривают собственное участие страхователя в покрытии части ущерба. Одна из возможных форм собственного участия, самая простая, — страхование на сумму, меньшую действительной стоимости имущества. Разницу между выплатой и ущербом страхователь покрывает из своего кармана.

Другая форма собственного участия — франшиза — используется, когда страхователь принимает участие в ущербе определенной суммой. Франшиза — это определенная договором страхования сумма ущерба, не подлежащая возмещению со стороны страховщика. По договорам с франшизой страхователю предоставляются скидки при уплате страховых взносов. Франшиза освобождает страховщика от обязанности возмещения мелких ущербов. Она выгодна и для страхователя, так как обеспечивает ему снижение страховых премий.

В России, да и в других странах, из всех видов страхования имущества наиболее развито страхование автомобилей и жилья.

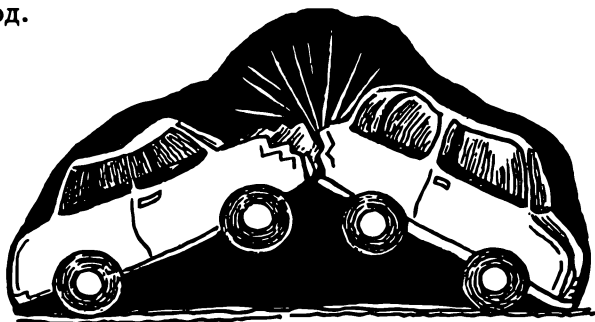
Немного статистики

Не менее 17 млрд долларов в год теряет Россия в результате аварий на дорогах и неразвитости транспортных коммуникаций (данные МВД). По уровню аварийности (12 аварий на 10 000 автомобилей) Россия занимает 1-е место в мире. По статистике МВД, за последние 10 лет в ДТП погибли 300 000 человек, за последние семь — произошло более 1 млн ДТП, в которых погибли и получили ранения свыше 1,5 млн человек. В каждом девятом ДТП были травмированы дети. В 2004 г. произошло 24 295 ДТП, в которых пострадало более 26 000 детей. Маленькие пассажиры составляют третью часть от общего числа пострадавших в дорожных авариях.

Показатели ДТП	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Число ДТП	184 365	204 200	208 000
Прирост	12%	11%	1,9%
Число погибших	33 243	35 000	34 500
Прирост	7,5%	5,3%	– 1,5%
Число раненых	215 678	244 000	250 000
Прирост	15%	13,1%	2,5%

В настоящее время застраховано примерно 10–15% российских автомобилей, в Москве — до 40%, а в развитых стра-

нах — до 90% всех автомобилей. Тарифы по страхованию автомобиля составляют от 5 до 15% его стоимости, поэтому в среднем страховая премия, например, в Москве будет составлять 30 тыс. р. в год.



Еще немного статистики

По подсчетам страховщиков, ежегодный ущерб имуществу россиян уже сегодня превышает 80 млрд рублей. Половину этой суммы составляет ущерб от стихийных бедствий. Только в прошлом году в России произошло 174 тыс. пожаров в жилом секторе и было зарегистрировано почти 13 тыс. случаев повреждения имущества путем поджога¹.

В России в стандартный набор страхования жилья включают риски пожаров, заливов водой, взрывов, стихийных бедствий, краж. На страхование не принимается ветхое и аварийное жилье. Всего застраховано примерно 30% жилых домов и 5–7% квартир.

Тарифы в сфере страхования жилья и домашнего имущества колеблются на сегодня от 0,6% до 1,6% от страховой суммы. Наибольший вклад в размер страхового взноса вносит риск пожара — до 0,4% страховой суммы.

Пользование некоторыми видами имущества может случайно привести к причинению вреда третьим лицам, например при управлении автомобилем. Поэтому часто одновременно со страхованием имущества страхуется и гражданская ответственность его владельца.

Страхование ответственности предусматривает страховые выплаты потерпевшим, которым страхователь по своей вине случайно причинил вред. Если вред причинен намеренно, то

¹ Коммерсантъ. — С.-Пб., № 220, 24.11.04.

страхование не защищает виновного, он сам возмещает причиненные убытки (гражданская ответственность) и, кроме того, несет административную или уголовную ответственность за свои незаконные действия, в зависимости от тяжести последствий. Чтобы предъявить иск по гражданской ответственности, необходимо наличие ущерба, а также вины или противоправного действия (бездействия) нарушителя.

Риск непредвиденных расходов на возмещение вреда потерпевшим, или, другими словами, риск гражданской ответственности, может быть застрахован.

Первые попытки страхования ответственности за выкуп попавших в плен граждан существовали уже в Древнем Риме. Созданные там «сообщества от морских опасностей» брали на себя расходы по выкупу членов сообщества у морских разбойников, т. е. освобождали их от ответственности по внесению выкупа за себя или родственников.

Страхование ответственности тесно связано со страхованием имущества, так как большинство видов ответственности связано с использованием имущества, поэтому в Гражданском кодексе эти две крупные отрасли страхования объединены в одну — имущественное страхование. Однако профессиональная ответственность, например, врачей или нотариусов, которые вследствие случайной профессиональной ошибки могут причинить вред своим пациентам (клиентам), не связана с имуществом.

Наибольшую важность имеет страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств в силу его массовости, затрагивающей большую часть активного населения страны. В России около 35 млн. автомототранспортных средств, из которых на ходу (ежегодно проходят техосмотр) примерно 27 млн.

В большинстве стран страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств проводится в обязательной форме. Необходимость проведения в обязательной форме некоторых видов страхования гражданской ответственности, связанных с эксплуатацией опасных объектов, вызвана стремлением государства защитить потерпевших и обеспечить им компенсацию ущерба за счет страхования, независимо от наличия или отсутствия средств у лиц, причинивших вред.

Немного статистики

По прогнозам МВД России, рост аварийности в нашей стране в 2006 г. по отношению к 2004 г. может составить:

- по числу погибших — до 5%;
- по числу раненых — до 5—7%;
- по числу дорожно-транспортных происшествий — до 8%.

Принятие Закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» было обусловлено тем, что в Российской Федерации постоянно растет число транспортных средств, а следовательно, растет и число ДТП, в результате которых причиняется значительный ущерб как имуществу, так и жизни и здоровью людей. Этот закон, вступивший в силу с 1 июля 2003 г., установил основные понятия, принципы, условия и порядок проведения обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Максимальный размер страховой суммы равен 400 тыс. р., в том числе:

- на возмещение вреда, причиненного жизни или здоровью нескольких потерпевших, — 240 тыс. р. и не более 160 тыс. р. для одного потерпевшего;
- на возмещение вреда, причиненного имуществу нескольких потерпевших, — 160 тыс. р. и не более 120 тыс. р. за имущество одного потерпевшего.

В течение срока действия договора обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО) количество выплат по страховым случаям неограниченно, но каждая выплата не должна превышать установленной законом максимальной величины. Такая страховая сумма называется неагрегатной.

В каждом случае размер страховой выплаты зависит от реального ущерба имуществу потерпевшего и его здоровью с учетом понесенных пострадавшим расходов на его восстановление. При гибели потерпевшего возмещаются также расходы на его погребение.

Страховой взнос определяется путем умножения базовой ставки на повышающие и понижающие коэффициенты. Базовая ставка, например, по малолитражным легковым автомобилям в 2005 г. была установлена равной 2375 р. для транспорта предприятий и организаций и 1980 р. — для физических лиц.

К концу 2005 г. в России в обязательном порядке была застрахована ответственность 80–85% автовладельцев. Этот показатель близок к «идеальному» и вполне сопоставим с цифрами в западных странах, где закон работает уже давно.

Разновидностью страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств является страхование от-

ветственности перевозчиков перед перевозимыми пассажирами и грузоотправителями.

Другим обязательным видом страхования является страхование гражданской ответственности предприятий, эксплуатирующих опасные производственные объекты. Этот вид страхования введен Законом «О промышленной безопасности опасных производственных объектов». Все организации и предприятия, эксплуатирующие опасные производственные объекты, должны страховать свою ответственность за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц и окружающей природной среде в случае аварии на опасном производственном объекте. Государственный контроль за соблюдением этого закона проводит Федеральная служба по технологическому надзору. Особую группу опасных объектов представляют объекты, где используется ядерная энергия (ядерные реакторы, диагностическое оборудование с применением радиоактивных изотопов и т. п.).

Специфическим видом страхования является страхование ответственности за качество продукции. Особую важность оно приобретает в связи с принятием Закона «О качестве и безопасности пищевых продуктов», предусматривающего необходимость финансовых гарантий не только для возмещения вреда пострадавшим от некачественных продуктов, но и для возмещения затрат органов санитарно-эпидемиологического надзора на ликвидацию последствий такого ущерба.

Имущественная ответственность за вред, причиненный вследствие недостатков продукции, товара, предусматривает возмещение вреда, причиненного жизни, здоровью или имуществу потребителя вследствие недостатков товара (работы, услуги). Право требовать возмещения вреда признается за любым потерпевшим вне зависимости от того, находился он в договорных отношениях с исполнителем (продавцом) или нет.

Гражданская ответственность перед третьими лицами включает персональную гражданскую ответственность, например, владельца дома за риски причинения вреда прохожим, профессиональную ответственность врачей, нотариусов, оценщиков, антикризисных управляющих и лиц некоторых других профессий. Профессиональная ответственность представителей некоторых профессий, где причиненный вред может быть значительным (нотариусы, оценщики, арбитражные управляющие, таможенные брокеры), должна быть застрахована в обязательном порядке.

В отдельную группу закон о страховании выделяет страхование ответственности работодателей перед наемными работниками. Во многих развитых странах страхование ответственности работодателей является обязательным и связано с огромными размерами претензий работников к своим работодателям. Пример таких претензий — известные «асбестовые» иски, подаваемые в США и Великобритании по поводу заболеваний, вызванных работой с асбестом.

Страхование ответственности по договору предполагает страхование рисков несоблюдения одной из сторон, подписавших договор, своих обязательств. Примером такого страхования может служить страхование ответственности при проведении аудита. Некоторые виды финансовой деятельности, например страхование, подлежат обязательной финансовой проверке, которая называется аудитом. Организация, проводящая такую проверку, обязана страховать риск ответственности за нарушение договора на оказание аудиторских услуг.

Налогообложение страховых выплат при страховании ответственности производится только при возмещении вреда имуществу с разницы между размером возмещения и рыночной ценой поврежденного имущества.

Страхование предпринимательских рисков сочетает в себе страхование имущества, ответственности и личности, потому что предпринимательская деятельность, направленная на получение дохода, всегда сопряжена с множеством рисков.

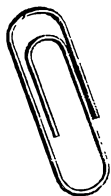
Обычно под предпринимательским понимается риск, возникающий при любых видах предпринимательской деятельности, связанных с разработкой и производством продукции, товаров и услуг, их продажей, финансовыми операциями (заем и вложение денег), научными разработками.

Предпринимательские риски возникают вследствие объективных причин (природные катастрофы и технические аварии) и в результате субъективных, ошибочных действий самих предпринимателей.

Предпринимательский риск — это оборотная сторона экономической свободы, своеобразная плата за нее. Свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, отчего возникает конкуренция между ними. Справедливо считается: кто не рискует, тот не выигрывает. Для получения экономической прибыли предприниматель часто осознанно идет на принятие решения, связанного с риском.

Бизнес в России — занятие крайне рискованное, и проблемы страхования этих рисков становятся едва ли не самыми важными среди других проблем страхования.

Разнообразие предпринимательских рисков очень велико — от пожаров и стихийных бедствий до межнациональных конфликтов, изменений в законодательстве и колебаний инфляции. Однако у них есть одна общая особенность, выделяющая их из общего понятия риска, — это влияние на степень риска личных человеческих качеств предпринимателя. Пожар может случиться на любом предприятии, но с большей вероятностью он случится там, где предприниматель в погоне за сверхприбылью пренебрегает правилами пожарной безопасности. Поэтому при страховании предпринимательских рисков главное — отделить объективные факторы риска от субъективных, которые зависят от личности предпринимателя. Такие субъективные риски на страхование, как правило, не принимаются.



А как вы думаете, можно ли застраховать риск потери денег, взятых взаймы и проигранных в игровом автомате?

Вспомните, какие риски запрещает страховать Гражданский кодекс, и вы сумеете правильно ответить на этот вопрос.

Предпринимательские риски в значительной степени зависят от вида предпринимательской деятельности — производство, торговля, сфера услуг. В зависимости от этого применяются те или иные виды страхования имущества и ответственности, а если речь идет о защите личных интересов работников или самого предпринимателя, то личного страхования. Специфическими видами страхования предпринимательских рисков являются страхование финансовых и банковских рисков, а также страхование рисков внешнеторговых операций.

Под финансовым риском обычно понимается риск, возникающий при финансовых сделках (вложениях денег в банки, акции, игре на бирже и т. п.). Этот риск связан с неполучением доходов или с потерей денег и, по сути, является спекулятивным. Поэтому на страхование принимается только объективная часть финансовых рисков, связанная, например, с банкротством предприятия — партнера страхователя. Другой вид финансового риска — инвестиционный риск. Он связан со спецификой вложения (инвестирования) денежных средств в раз-

личные проекты. Важным видом страхования финансовых рисков является страхование убытков от перерывов в производстве, например вследствие пожара в цехе.

Банковское дело, как и любое предпринимательство, неизбежно связано с рисками. В зарубежной, а в последние годы и в отечественной практике страхование банковских рисков выделяют в общий пакет страхового обеспечения банков. Традиционный банковский пакет включает страхование убытков, возникающих из-за чрезмерного доверия персоналу банков и клиентам, ущерба вследствие невыполнения своих обязательств заемщиками, утраты и повреждения ценностей, находящихся в помещениях банка, и ущербов, нанесенных имуществу банка стихийными бедствиями, авариями и взломом электронных платежных систем. Только в США ущерб от электронного мошенничества превосходит 2 млрд долларов в год.

Страхование коммерческих и политических рисков внешнеторговых операций в развитых странах является частью государственной поддержки внешней торговли. Политические риски связаны с изменением государственной политики, законодательства, возникновением вооруженных конфликтов в той стране, куда вложены средства отечественных инвесторов. Коммерческие риски связаны с банкротством иностранных партнеров, просрочками в платежах, потерей товаров в пути и т. п.

При страховании предпринимательских рисков обычно составляется комплексная страховая программа, включающая страховую защиту имущества и ответственности предприятия и личное страхование (медицинское и от несчастных случаев) его персонала.

Глава 6. **КАК РАБОТАЮТ СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ**

Мы уже говорили, что страховщики продают обещания возместить страхователю или застрахованному ущерб, если с ним произойдет страховой случай.

Чтобы обещания продавались и выполнялись, страховая компания должна разработать привлекательные для страхователей условия выполнения своих обещаний, назначить им справедливую цену, найти продавцов и места продаж, обучить продавцов, собрать и сохранить вырученные деньги, а при наступлении страхового случая произвести выплату. Если обещания продаются сотнями тысяч (столько страхователей у крупных российских компаний), то это большой бизнес, требующий хорошей организации.

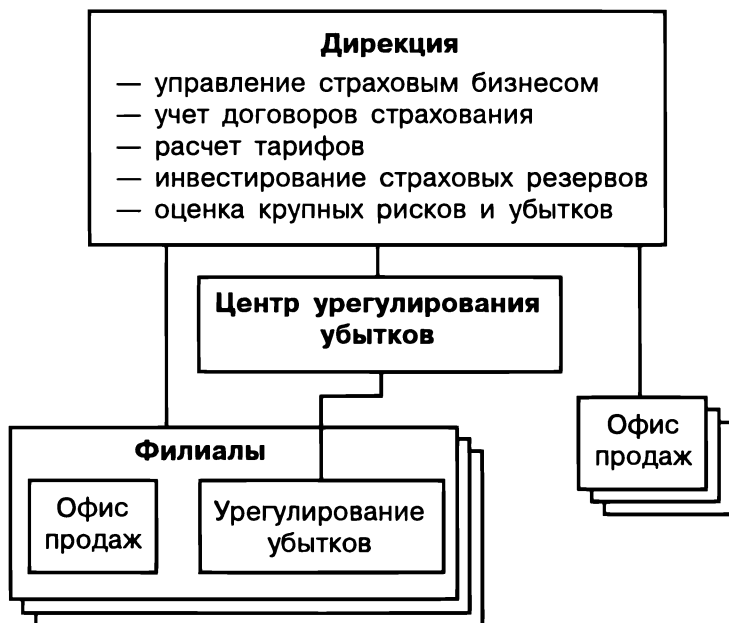
Страховщики могут быть только юридическими лицами, поэтому страховые компании учреждаются и регистрируются, как и любые другие компании. Для занятия страхованием такая компания должна получить государственную лицензию Росстрахнадзора.

Обычно страховая компания имеет головной офис, или дирекцию, в которой специалисты разрабатывают условия страхования и тарифы, оценивают крупные риски при страховании и убытки при страховых случаях, и офисы продаж, где происходят оценка индивидуальных страховых рисков и заключение договоров страхования (продажа страховых услуг). Иногда все это размещается в одном здании, чаще — в различных, чтобы приблизить офисы продаж к клиентам. Многие страховые компании имеют филиалы и представительства в других городах и даже в других странах. Типичная структура страховой компании показана на схеме (с. 48).

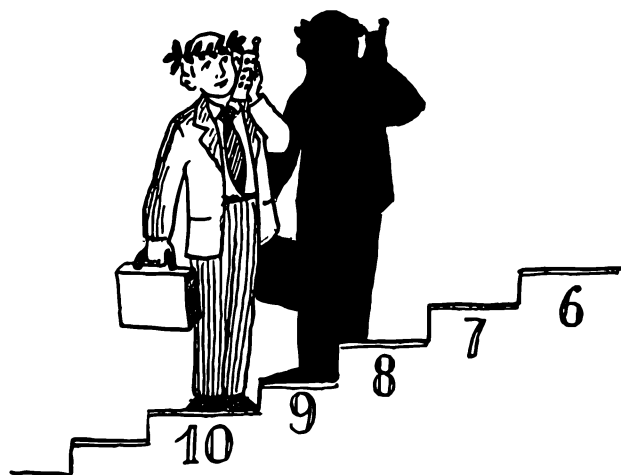
Для расширения сети продаж страховые компании создают мобильные офисы продаж (на автомобилях) и привлекают страховых агентов, которые заключают договоры страхования на работе или в доме страхователя. Страховыми агентами могут быть граждане или коммерческие организации, представляющие страховщика при заключении договора страхования.

Страховой агент занимается поиском страхователя, ведет с ним переговоры о страховании, оформляет страховые документы (договор, квитанции), получает от страхователя страховые

взносы и передает их в страховую компанию. Во многих случаях агент должен оценить риски страхователя и установить ему индивидуальный, соответствующий этому риску размер страхового взноса. Поэтому страховых агентов обучают основам страхования и технике деловых переговоров.



Структура страховой компании



Работу страхового агента оплачивают сдельно, обычно в процентах от объема полученных им страховых взносов. Заработок страхового агента не ограничен и при его успешной работе может превысить оплату труда руководителя страховой компании. В России работают около 100 тысяч страховых агентов.

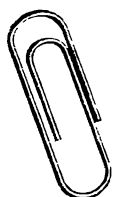
За границей страховой агент — профессия высокооплачиваемая и престижная. Американцы включают ее в десятку самых привлекательных профессий.

*Анекдот
в тему¹*

Епископ и страховой агент спорят о том, к кому люди относятся с большим уважением.

Епископ:
— Люди меня очень почитают: при встрече снимают шляпу и обращаются ко мне не иначе как «Ваше преосвященство».

Агент:
— А вот когда прихожу я, они взволнованно стонут: «О Боже! Это вы?!...»



А вы хотели бы поработать страховым агентом на каникулах?

Вспомните, что должен делать страховой агент. Уверены, у вас все может получиться хорошо!

Страховые компании активно сотрудничают с брокерами. Страховыми брокерами могут быть граждане или коммерческие организации, представляющие страхователя в отношениях со страховщиком. Страховые брокеры могут заниматься только деятельностью, связанной со страхованием, но не могут быть страховыми агентами.

В обязанности страхового брокера входит не только оказание помощи страхователю при заключении договора страхования, но и содействие правильному и своевременному оформлению документов при наступлении страхового случая.

¹ www.allinsurance.ru

В 2004 г. на территории России действовали примерно 650 зарегистрированных брокерских фирм (в среднем один брокер на двух страховщиков). Среди крупнейших и давно работающих можно назвать «АОН-страховые брокеры», «АФМ Страховые консультанты и брокеры», «РИФАМС». Работают и зарубежные брокерские компании, например крупнейший западный брокер «Marsh» («Марш»).

В мировой практике на страховых брокеров приходится до 50% собранных страховых взносов и около 20% — на страховых агентов.

Оплата услуг страхового брокера производится в виде комиссии, которую он имеет право вычесть из полученного от страхователя страхового взноса.

Для развития своего бизнеса страховщики все более активно используют рекламу. При этом иногда они теряют чувство меры.

Немного о страховой рекламе

Одна крупная западная страховая компания сделала следующую рекламу: на большой белой боковой (без окон) стене дома красуется название компании, ее телефоны и надпись метровыми буквами: «Все, что может произойти, произойдет». Последняя буква не дописана, резко обрывается вниз, под ней криво прикреплена малярная люлька с одним якобы оборвавшимся тросом. Уцепившись пальцами одной руки за самый краешек люльки, висит манекен, одетый в заляпанный краской комбинезон. Более того, он еще подпрыгивает ногами и свободной рукой (вероятно, солнечные батареи стоят). Так вот, висит все это высоко и выглядит натурально. А сделана эта реклама была быстро, за один вечер.

А утром одна подслеповатая старушка, проживавшая неподалеку, вышла прогулять собачку и увидела эту катастрофу. Вызвала по мобильному телефону пожарных. Они приехали на машине с сиреной, хотели уже спасти человека, но увидев, что это манекен, чертыхнулись и укатили, не объяснив старушке, наблюдавшей в сторонке, причину отъезда. Она решила, что у пожарников нет сострадания. Позвонила в полицию и пожаловалась. Полицейские удивились такому поведению пожарных, но приехали.

Однако к этому времени старушка уже поняла, что старалась ради неодушевленного предмета, и тихо удалилась. Полиция же, увидев неживой манекен и не найдя живого свидетеля на месте, поступила очень просто: вычислила бабулю по номеру

телефона, с которого та звонила, и залепила ей штраф за ложный вызов полиции — раз, за ложный вызов пожарных — два и за хулиганство по телефону — три.

Пожилая леди, полежав немного в обмороке после ознакомления с результатами своей благородной деятельности, подала в суд на страховую компанию за то, что та делает рекламу, вводящую в заблуждение простых граждан, и переадресовала ей свои штрафы.

Участники страхового дела в ходе своей деятельности вступают между собой в различные договорные отношения (страховые, трудовые, финансовые и пр.). От добросовестного исполнения этих договоров зависят результаты страхования — своевременность и полнота страхового возмещения убытков, удовлетворенность клиентов и репутация страховщиков.

Как и в любом бизнесе, в страховании не обходится без мошенничества. Конечно, мошенничают и некоторые страховые компании — задерживают и занижают страховые выплаты, даже совсем отказываются платить. Обычно такие компании быстро приобретают репутацию ненадежных и теряют клиентов. Да и в судебном споре страхователю легче доказать свою правоту, чем страховщику: права страхователя защищает Закон «О защите прав потребителя».

Но и среди страхователей мошенников немало. Ежегодно страховые компании теряют десятки миллиардов долларов из-за мошенников. Только шведские страховые фирмы теряют в год на мошенничествах клиентов от 400 до 600 млн долларов, и эта цифра все растет¹.

По оценкам Росгосстрахнадзора, около 70% всех случаев страхового мошенничества приходится на обман в сфере автострахования. Ежегодно российские страховщики теряют на недобросовестных клиентах несколько миллиардов рублей.

Немного о страховом мошенничестве

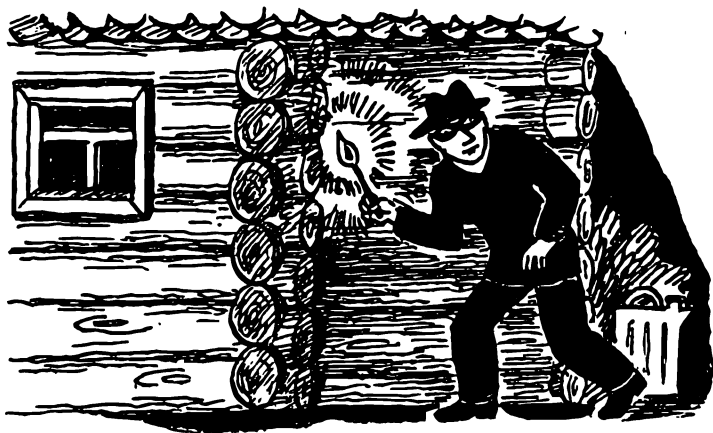
Агентам ФБР удалось посадить за решетку банду мошенников, которую возглавляли двое выходцев из России. За два года 18 преступников заработали более 3 млн долларов. Они инсценировали дорожные аварии и заставляли страховые компании платить за мнимое лечение пострадавших.

¹ БЛЕФ. Электронный журнал про мошенников и аферистов № 12, 15.05.02.

Желание получить страховое возмещение обманным путем обернулось смертью для одного из братьев-итальянцев, второй же попал в тюрьму по обвинению в убийстве.

23-летний Андреас Плака договорился со своим двоюродным братом Кристианом Клеоном о том, что тот порежет ему ногу бензопилой, после чего Андреас сможет получить крупное страховое возмещение — около миллиарда лир (460 тыс. долл.). Как сообщает агентство новостей Лента.Ру, Плака работал вышибалой, но мечтал о карьере частного детектива. Он был специалистом по оказанию первой медицинской помощи, и братья считали, что Андреас сумеет остановить кровотечение еще до прихода помощи. 29-летний Кристиан Клеон согласился и инсценировал нападение, однако порез оказался слишком глубоким и Клеон не смог остановить кровотечение. Он сбежал с места происшествия, утопив пилу в реке неподалеку от дома брата. Когда пострадавший пытался вызвать «скорую помощь», его голос был настолько искажен от боли, что оператор не смог понять, где тот находится. Тело Андреаса Плаки обнаружили в его доме в луже крови. Кристиана Клеона арестовали по обвинению в убийстве. На допросе он пытался объяснить смерть брата несчастным случаем¹.

Страховые мошенники стараются заработать на любом виде страхования. В практике страховых компаний нередко случаются ложные поджоги и ложная порча имущества.



¹ По материалам «Магнолии-ТВ», 03.12.01.

**Анекдот
в тему¹**

Страхователь спрашивает страхового агента: «Если я застрахую дом на 200 000 долларов, а на следующий день он сгорит, сколько я получу?»
Агент отвечает: «Десять лет».

Для борьбы с мошенничеством страховые компании создают свои службы безопасности, приглашают экспертов. В ряде стран у страховщиков есть свои детективы и следователи для расследования подозрительных случаев.

¹ БЛЕФ. Электронный журнал про мошенников и аферистов № 12, 15.05.02.

КАК ИДЕТ ПОРЯДОК НА СТРАХОВЫХ РЫНКАХ

Страхование — товар своеобразный, даже уникальный. Качество этого товара можно оценить, только если случится беда. Но при покупке о беде еще не думают, покупают спокойствие и уверенность, что если она и случится, то страховка не подведет. Поэтому очень многие отношения на страховом рынке строятся на доверии его участников.

Участники страхового дела — страховщики, страхователи, страховые агенты и брокеры, страховой надзор — своей деятельностью по продаже и приобретению страховых услуг и контролю за этой деятельностью образуют **страховой рынок**.

В Государственном реестре страховщиков в конце 2005 г. было зарегистрировано чуть более 1100 страховых организаций. Отчиталось о страховой деятельности менее 1000 страховщиков.

Общая сумма страховой премии (взносов) и страховых выплат по всем видам страхования за 9 месяцев 2005 г. составила, соответственно, 381,1 и 226,9 млрд р. Прирост по сравнению с аналогичным периодом 2004 г. по сбору премий составил 3%, по выплатам — 112%. Ранее российский страховой рынок развивался более высокими темпами — до 60% в год. Снижение прироста в последние два года вызвано ужесточением налогового законодательства в отношении так называемых страховых схем при страховании жизни, когда под видом страхования предприятиям помогали уходить от налогов. В сравнении с общим объемом валового внутреннего продукта (ВВП), произведенного в России в 2004 г., общий объем страховой премии составил 4,5% (в развитых странах объем страховых премий достигает 10—12% ВВП).

Самыми прибыльными в 2005 г. остаются страхование имущества и обязательное страхование автогражданской ответственности. В страховании имущества страховщики собрали 141,9 млрд р., а выплатили 29,7 млрд, получив пятикратный доход. По автогражданской ответственности доход страховщиков поменьше, но и денег ими было собрано не так много. Из 38,8 млрд р. страховой премии, которую заплатили за девять месяцев 2005 г. отечественные автовладельцы, назад в виде страховых выплат они получили 19,8 млрд р.

Для сравнения, в 2004 г. общий мировой объем страховых премий составил около 3 трлн долларов, из которых на страхование жизни пришлось 57%, а остальное — на рисковое страхование¹.

Стоит отметить, что в России застраховано, по самым оптимистичным оценкам, не более 10% потенциальных рисков. Это говорит о том, что большинство предприятий, организаций, а также граждан пока не имеют страховых полисов. Таким образом, потенциал страхового рынка огромен и страховые взносы должны расти значительными темпами год от года. Однако этого не происходит.

Основная причина такой ситуации в том, что сейчас происходят изменения в действиях страховщиков. Страховые компании отказываются от псевдострахования и переходят к классическому страхованию, темпы прироста которого, в сравнении с 2003 г., составили, по оценкам экспертов, 35—40%.

Среди крупнейших российских страховых компаний можно назвать «Ингосстрах», «Росгосстрах», «РОСНО», «Урал-Сиб», «РЕСО-Гарантию».

А знаете ли вы другие страховые компании?

Вспомните рекламные щиты в своем городе.

Уверены, вы сможете назвать хотя бы еще одну компанию, работающую в вашем регионе.

Основной тенденцией развития мирового страхового рынка является **глобализация**, когда экономики отдельных стран все теснее взаимодействуют друг с другом, а капиталы, товары и рабочая сила все более свободно перемещаются из одной страны в другую.

Можно выделить несколько основных причин глобализации:

- изменение политической карты мира в связи с появлением политически независимых, но экономически связанных с бывшими метрополиями государств в Африке, Юго-Восточной Азии, Латинской Америке;
- прекращение открытой конфронтации Западного и Восточного блоков;

¹ См.: *Адамчук И.Г.*, Мировой страховой рынок на пути к глобализации. — М.: МГИМО, РОССПЭН, 2004.

- развал СССР и переориентация части образовавшихся независимых государств на США и их союзников;
- переход России, других бывших советских республик к рыночной экономике;
- формирование новых способов информационного общения;
- усиление финансовой мощи и, как следствие, роли транснациональных корпораций в мировом хозяйстве;
- снижение межгосударственных барьеров на путях капитала, товара, рабочей силы;
- международное разделение труда, особенно в части добычи сырья и его переработки.

Отмеченные процессы глобализации в полной мере затрагивают и мировой рынок страхования. Сама специфика страхования, связанная с перераспределением рисков среди страховых и перестраховочных компаний, способствует этому.

Мировой страховой рынок представляет собой общественные отношения в области страхования, связанные с производством, распределением, продажей и потреблением страховых услуг. Глобализация страхового рынка убирает законодательные и экономические барьеры между национальными страховыми хозяйствами и ведет к формированию глобального страхового пространства.

Одним из признаков глобализации является наблюдаемый процесс поглощения национальных страховщиков. Так, например, в Венгрии после открытия рынка для иностранных компаний практически не осталось своих национальных страховщиков.

Среди крупнейших мировых страховых компаний можно назвать немецкие компании «Альянс» и «Гермес», английский «Ллойд», американские «Стейт Фарм Групп», «Эй Ай Джи» и «Пруденшиал». По сравнению с отечественными страховщиками это настоящие гиганты, но мы уверены: у российских страховщиков еще все впереди.

Развитие средств электронной связи, появление Интернета позволяет страховщикам напрямую предлагать свои услуги страхователям, даже из других стран. Но при этом возникает необходимость защиты, в том числе и страховой, электронных баз данных и средств связи от мошенничества и взлома.

В середине 1980-х гг. доля страхового рынка США составляла 50% мирового рынка, доля европейских стран — 26%,

стран Азии — менее 20%. На рубеже веков доли этих участников сравнялись и составляют около 32%. Динамика развития мирового страхового рынка показывает, что доля США будет и дальше снижаться за счет увеличения долей стран Центральной и Восточной Европы и Латинской Америки.

Страхование — это огромный бизнес, в котором заняты миллионы людей и обращаются сотни миллиардов долларов. В США в страховании заняты 2 миллиона человек, в России — не более 150 тысяч.

Глава 8. ЧТО ДОЛЖЕН ЗНАТЬ СТРАХОВЩИК

Для ответа на этот вопрос сначала надо узнать: а чем же занимаются страховщики? Если перечислить только основные занятия, то окажется, что специалисты страховых компаний решают следующие задачи:

1) изучают страховой рынок, экономическое и техническое состояние предприятий и уровень жизни населения, природные опасности для выбора наиболее перспективных клиентов для компании;

2) оценивают новые риски, разрабатывают для них новые условия страхования и рассчитывают страховые тарифы, рекламируют новые виды страхования;

3) находят новых клиентов, ведут с ними переговоры, оценивают их индивидуальные риски и размеры страховых взносов и продают им страховые услуги, возобновляют договоры страхования традиционным клиентам;

4) ведут учет договоров страхования и составляют отчеты для надзорных органов;

5) обеспечивают обслуживание клиентов (консультируют по правовым вопросам страхования, обеспечивают сервис и т. п.) в период действия договора;

6) рассчитывают страховые резервы и инвестируют их в банки и ценные бумаги;

7) при наступлении страховых случаев проверяют все обстоятельства во избежание мошенничества, оценивают убытки, рассчитывают и выплачивают страховое возмещение.

Чтобы успешно решать эти задачи, страховщики должны быть специалистами в экономике, рыночных отношениях (это называется маркетингом), математике, технике, управлении рисками, законодательстве, уметь вести деловые переговоры, разбираться в людях. Конечно же, один человек не может быть специалистом во всех этих областях знаний, поэтому в страховых компаниях работают экономисты, финансисты, бухгалтеры, математики, программисты, инженеры-эксперты, психологи, специалисты по безопасности (сейчас их модно называть секьюрити). В медицинском страховании и страховании от несчастных случаев необходимы врачи-эксперты. Наибольшим спросом сейчас пользуются агенты. И все они, конечно же, должны знать страховое дело!

Если страховая компания работает успешно, а это во многом зависит от квалификации персонала, то специалисты получают неплохую зарплату, сравнимую с зарплатой в банках.



А вы хотите выбрать для себя профессию страховщика?

Если вам нравится возиться с цифрами, проверять правильность финансовых отчетов или, напротив, вы любите общаться с новыми людьми, можете легко расположить к себе незнакомого человека, то, возможно, вам следует выбрать профессию страховщика.

Отрицательные последствия неправильно выбранной профессии затрагивают как самого человека, так и все общество. По подсчетам американских ученых, правильный выбор профессии в 2–2,5 раза уменьшает текучесть кадров, на 10–15% увеличивает производительность труда и в 1,5–2 раза уменьшает стоимость обучения кадров.

Для предварительной оценки вашей профессиональной ориентации предлагаем заполнить следующий тест, основанный на методике Джона Холланда. Для этого выберите для себя тот вариант ответа на вопрос, который соответствует вашим предпочтениям и занятиям, и подсчитайте сумму полученных баллов.

<i>Вопросы и варианты ответа</i>	<i>Баллы</i>
1. Какие предметы вам больше других нравятся в школе?	
☐ Физкультура и труд;	1
☐ математика, физика, химия, биология;	2
☐ история, обществоведение, экономика;	3
☐ география, литература;	4
☐ курсы по выбору.	5
2. Что вы предпочитаете делать в свободное время?	
☐ Гулять с друзьями;	1
☐ быть дома и смотреть телевизор;	2
☐ быть дома и читать книгу;	3
☐ ходить в кино.	5
3. Занимаетесь ли вы, кроме школы, еще где-либо дополнительно (музыкальная школа, кружки и т.д.)?	
☐ Да;	4
☐ нет.	1

4. Чем вы занимаетесь дополнительно?

- | | |
|--|---|
| ☐ Автомотокружок (школа); | 1 |
| ☐ спорт; | 3 |
| ☐ рисование; | 4 |
| ☐ танцы; | 5 |
| ☐ музыка. | 6 |

Подсчитав сумму полученных баллов, вы можете узнать из таблицы, какой профессиональный профиль вам предпочтителен и для каких сфер деятельности он подходит.

Таблица

Сумма баллов	Профессиональный профиль	Признаки профиля	Рекомендуемые сферы деятельности
Менее 6	Конвенциональный	Несоциален, предпочитает четко структурированную деятельность. Характер стереотипный, конкретный, практический. Не проявляет критичность, оригинальность, консервативен, зависим, не любит смену деятельности. Слабо развиты организаторские способности, преобладают способности к расчетам, учету	Учетная, бухгалтерская, контрольная работа. Возможно, юрист
6–9	Реалистический	Несоциален, ориентирован на настоящее, эмоционально стабилен, занимается конкретными вещами, инструментами, машинами, отдает предпочтение занятиям, требующим моторной ловкости, конкретности. Развиты расчетные, невербальные (не связанные с речью) способности	Технические специальности

Продолжение таблицы

Сумма баллов	Профессиональный профиль	Признаки профиля	Рекомендуемые сферы деятельности
10–12	Интеллектуальный	Несоциален, аналитичен, рационален, независим, оригинален. Преобладают теоретические ценности, любит решать задачи, требующие абстрактного мышления, интеллектual. Гармонично развиты вербальные (связанные с речью) и невербальные способности	Научная и исследовательская работа в точных и естественных науках, экономике
13–15	Социальный	Обладает социальными умениями, нуждается в контактах. Стремление поучать и воспитывать, психологически настроен на человека. Такой человек старается держаться в стороне от интеллектуальных проблем. Он активен, но часто зависим от мнения группы людей. Проблемы решает, опираясь на эмоции, чувства, умение общаться	Медицина, преподавание, психология, адвокатская деятельность. Возможно, продажи
16–18	Предприимчивый	Выбирает цели, которые позволяют проявить энергию, энтузиазм, импульсивность, любит приключения. Предпочитает лидерство, любит признание. Не нравится практический труд и занятия, требующие интеллектуальных усилий, усидчивости. Хорошо решает задачи, связанные с руководством, статусом и властью, агрессивен и предприимчив, обладает хорошими вербальными способностями	Руководитель, переговорщик, дипломат, организатор продаж

Продолжение таблицы

Сумма баллов	Профессиональный профиль	Признаки профиля	Рекомендуемые сферы деятельности
18 и более	Артистический	Опирается на эмоции, воображение, интуицию, имеет сложный взгляд на жизнь. Независим в решениях, оригинален. Высоко развиты моторные и вербальные способности. Для представителей данного типа характерен высокий жизненный идеал с утверждением своего «я». Он несоциален в том смысле, что не придерживается условностей общества	Все творческие профессии. Продажи очень важным (VIP) клиентам

Если профиль показался вам неподходящим, попробуйте еще раз ответить на вопросы теста. Возможно, в первый раз вы ответили неверно. В любом случае, этот тест самый простой и поэтому не очень точный. Главное — захотеть, и тогда все получится. В вашем возрасте еще не поздно развить новые способности!

Помните, что в страховании нужны молодые и умелые специалисты самых разных специальностей.

Желаю успеха!

Для тех, кто заинтересовался страхованием настолько, что решил изучить его более подробно, издательство «Вита-Пресс» выпустило учебник с практикумом для 10—11 классов «Азбука страхования».

В учебнике подробно рассказано о практических методиках страхования, приведены многочисленные примеры из деятельности органов страхования в России и за рубежом. В практикуме вы найдете практические задания и ситуации для анализа, которые погрузят вас в атмосферу страховой деятельности.

Дополнительную информацию о страховании можно получить на следующих сайтах:

Обзорные сайты

1. <http://www.allinsurance.ru> — Страхование в России.
2. <http://www.strahovka.info> — Атлас страхования.
3. <http://www.finart.ru> — ФинАрт.

Сайты новостей

1. <http://www.insur-today.ru> — Страхование сегодня.
2. <http://analytics.interfax.ru/shure.htm> — Общий обзор «Интерфакс».
3. <http://www.raexpert.ru> — Общий обзор страхового рынка.
4. <http://www.711.ru> — Страховые компании в Москве и пр.
5. <http://www.gazeta.ru/insurance.shtml> — Общий обзор страхового рынка.

Сайты некоторых страховых компаний

1. www.alfastrah.ru — СГ «Альфа-страхование».
2. <http://www.vsk.ru> — Страховой дом ВСК.
3. <http://www.ingos.ru> — ОСаО «Ингосстрах».
4. <http://www.progress.ru> — ОАО СК «Прогресс-Гарант».
5. <http://www.reso.ru> — СК «РЕСО-Гарантия».
6. <http://www.rgs.ru> — ОАО «Росгосстрах».
7. <http://www.rosno.ru> — «РОСНО».
8. <http://www.soglasie.ru> — СК «Согласие».
9. <http://www.uralsibins.ru> — СГ «Уралсиб».

У ч е б н о е и з д а н и е

Архипов Александр Петрович

**СТРАХОВАНИЕ.
ТВОЙ ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР**

**Учебное пособие по элективному курсу
для 8—9 классов
общеобразовательных учреждений
2-е издание**

**Редактор Т.А. Чамаева
Обложка художника А. Проскурякова
Компьютерная верстка Е. В. Чертовских
Корректор Е.В. Барановская**

**Подписано в печать 20.09.06
Формат 60х90 1/16. Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 4. Уч.-изд. л. 4. Тираж 2 000 экз.
Заказ 1262**

**ООО Издательство «Вита-Пресс». 107140, Москва, ул. Гаврикова, 7/9,
тел.: (495) 261-83-37, 261-30-78, 265-70-87, 265-71-57;
e-mail: vitaprss@garnet.ru**

**Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленных
диапозитивов в ГП ПО «Псковская областная типография».
180007, г. Псков, Рижский пр.,17**

ПРЕДПРОФИЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА

А. П. Архипов

СТРАХОВАНИЕ



ISBN 5-7755-1126-3

