



«Вестник России»

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЕСТНИК

НОЯБРЬ – ДЕКАБРЬ 2008



Уважаемые коллеги!

Открывая завершающий текущий год номер «Вестника «России», несколько слов хочу посвятить тому пути, который компания прошла за этот непростой с экономической точки зрения год.

В 2008 году, несмотря на общую ситуацию, сложившуюся в мировой финан-

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

совой системе, компания добилась существенного упрочения своих позиций в большинстве российских регионов. С начала года было открыто 7 филиалов компании во Владимире, Орле, Тамбове, Томске, Нижневартовске, Сургуте и Хабаровске. Во всех регионах присутствия компании было сформировано более 80 клиентских офисов Общества. В то же время, мы продолжаем тренд экстенсивного развития бизнеса как в рамках национального страхового рынка, так и в рамках зарубежных рынков, в первую очередь, рынков стран СНГ. При этом одним из драйверов роста регионального бизнеса компании стало активное развитие его качественной составляющей, выраженное в повышении степени клиентоориентированности компании на федеральном уровне.

Отдельным образом хочу подчеркнуть не только важность коммуникаций с клиентским пулом компании, но и значимость профессиональных связей с партнерами Общества, наработанных, в том числе, и за последний год. Именно вместе с нашими партнерами и клиентами мы сможем не только преодолеть трудности сегодняшнего дня, но и заложить

основы для дальнейшего развития и роста бизнеса компании.

Внимание руководства компании было направлено и на развитие внутренней корпоративной среды и, в том числе, на повышение степени корпоративной солидарности. Активное развитие получил Корпоративный университет компании. В рамках проекта уже состоялся цикл первых тренингов, которые продемонстрировали высокую степень заинтересованности сотрудников компании в повышении своей профессиональной квалификации и капитализации, и, как следствие, в укреплении позиций компании на рынке.

Мы уверены в завтрашнем дне. Та плановая и системная работа, которая была проделана коллективом компании в течение нескольких месяцев, и даже лет, предшествующих сегодняшней ситуации на рынке, легла в основу долгосрочного финансового благополучия компании, что и позволит ей с уверенностью справиться со всеми вызовами современной экономики.

*Генеральный директор ОСАО «Россия»
Алексей Владимирович Разуваев*

ОСАО «Россия» приняло участие в Ноябрьских деловых встречах перестраховщиков

ОСАО «Россия» приняло участие в Ноябрьских деловых встречах перестраховщиков, которые прошли в Москве в «Президент-Отеле».

(продолжение на стр. 2)

ОСАО «Россия» застраховало строительно-монтажные работы ОГУ «Департамент автомобильных дорог Ульяновской области» на 675,3 млн. рублей

Филиал ОСАО «Россия» в г. Ульяновск одержал победу в открытом конкурсе по страхованию рисков, связанных с выполнением строительно-монтажных работ, ОГУ «Департамент автомобильных дорог Ульяновской области».

(продолжение на стр. 2)

Московская региональная дирекция ОСАО «Россия» досрочно выполнила годовой план по сборам страховой премии

По итогам десяти месяцев 2008 года, филиал «Московская региональная дирекция» ОСАО «Россия» зафиксировал перевыполнение годового плана по сборам страховой премии.

(продолжение на стр. 3)

ОСАО «Россия» застраховало строительно-монтажные работы ОГУ «Департамент автомобильных дорог Ульяновской области» на 675,3 млн. рублей

Филиал ОСАО «Россия» в г. Ульяновск одержал победу в открытом конкурсе по страхованию рисков, связанных с выполнением строительно-монтажных работ, ОГУ «Департамент автомобильных дорог Ульяновской области».

По условиям заключенного государственного контракта ОСАО «Россия» доверена страховая защита строительно-монтажных работ по строительству 1-го пускового комплекса 1-ой очереди мостового перехода через реку Волга в г. Ульяновске. Страховая сумма по договору составила 675,3 млн. рублей.

ОСАО «Россия» застраховало ответственность ОАО «Экспериментальная ТЭС» при эксплуатации гидротехнических сооружений на 214 млн. рублей

Филиал ОСАО «Россия» в г. Ростов-на-Дону заключил договор страхования гражданской ответственности эксплуатирующих организаций и собственников гидротехнических сооружений с ОАО «Экспериментальная ТЭС».

По условиям заключенного договора ОСАО «Россия» обеспечит страхование ответственности ОАО «Экспериментальная ТЭС» на случай причинения вреда жизни, здоровью или имуществу третьих лиц в результате аварии гидротехнического сооружения.

Общая страховая сумма по договору составила 214 млн. рублей. Срок действия договора – 1 год.

ОСАО «Россия» застраховало имущество Отделения ПФР по Кабардино-Балкарской Республике на 418,8 млн. рублей

Филиал ОСАО «Россия» в г. Нальчике одержал победу в открытом конкурсе на право оказания услуг по страхованию имущества ГУ – Отделения Пенсионного

фонда РФ по Кабардино-Балкарской Республике.

По итогам конкурса ОСАО «Россия» доверена страховая защита принадлежащих Отделению Пенсионного фонда зданий, гаражей и имущества. Страховая сумма составила 418,8 млн. рублей.

ОСАО «Россия» приняло участие в Ноябрьских деловых встречах перестраховщиков

ОСАО «Россия» приняло участие в Ноябрьских деловых встречах перестраховщиков, которые прошли в Москве в «Президент-Отеле». Организатором мероприятия, которое проводится в российской столице ежегодно с 2002 года, является Всероссийский Союз Страховщиков.

На Ноябрьских деловых встречах перестраховщиков собралось более 570 участников и приглашенных ими гостей. 147 компаний из 21 страны, в том числе, Великобритании, Турции, Германии, Финляндии, Чехии, Швейцарии, Франции, Польши, Словении, Индии, Эстонии, Латвии и стран СНГ, приняли участие в переговорах и провели презентации новых перестраховочных продуктов и программ.

«На Ноябрьских деловых встречах перестраховщиков были затронуты вопросы влияния финансовой нестабильности в мире на сферу перестрахования и возможные сценарии развития данно-



го сектора в следующем году. Учитывая сложившуюся экономическую ситуацию, основной акцент ОСАО «Россия» в следующем году планирует сделать на работе с брокерами и страховыми компаниями постсоветского пространства», - комментирует итоги Ноябрьских встреч перестраховщиков начальник Управления развития перестрахования ОСАО «Россия» Наталья Ункович.

В рамках мероприятия состоялась выездная выставка музея Истории российского страхования, основная экспозиция которого находится в Центральном офисе ОСАО «Россия». Вниманию участников деловых встреч были представлены уникальные полисы различных дореволюционных страховых обществ, страховые доски, копилки, редкие почтовые открытки и одни из первых специализированных книг по страхованию.





Филиал ОСАО «Россия» в г. Тверь стал лауреатом Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России»

Филиал ОСАО «Россия» в г. Тверь стал одним из победителей 11-го Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России». Награждение лауреатов состоялось в Доме науки и техники в Твери.

По итогам федерального этапа конкурса, услуги по продаже страховых продуктов ОСАО «Россия», предоставляемые филиалом Общества в г. Тверь, вошли в число «100 лучших товаров России» 2008 года.

Программа «100 лучших товаров России» была учреждена в порядке общественной инициативы в 1998 году. Учредителями программы являются Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии, Межрегиональная общественная организация «Академия проблем качества» и журнал «Стандарты и качество».

Московская региональная дирекция ОСАО «Россия» досрочно выполнила годовой план по сборам страховой премии

По итогам десяти месяцев 2008 года, филиал «Московская региональная дирекция» ОСАО «Россия» зафиксировал перевыполнение годового плана по сборам страховой премии.

По состоянию на 31.10.2008 г. общий объем собранной премии подразделения достиг 1 126 млн. рублей, что составило 102% от запланированных показателей на 2008 год. При этом прирост бизнеса по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 186%.

Существенную динамику роста продемонстрировали прямые продажи и продажи через посредников – 240 млн. рублей и 883 млн. рублей страховой премии соответственно. Значимую часть страхового портфеля филиала заняли страхование КАСКО и ОСАГО, ДМС, личное страхование и страхование имущества и ответственности.

«Несмотря на общую экономическую ситуацию и традиционно высокий уровень конкуренции на московском страховом рынке, Дирекция продемонстрировала высокие результаты деятельности по итогам десяти месяцев 2008 года. Более того, прирост бизнеса на уровне 186% позволил нам досрочно выполнить годовой план. При этом основными факторами нашего успеха стали клиентоориентированность бизнеса и постоянный контроль качества предлагаемого клиентам сервиса. И, конечно же, нужно отдать должное коллективу Дирекции. Именно благодаря усилиям и самоотдаче высокопрофессиональной и сплоченной команды сотрудников Дирекции наша компания достигла значимых, даже в масштабах всего страхового рынка, показателей объема и роста бизнеса в Московском регионе», – комментирует заместитель генерального директора, руководитель филиала «Московская региональная дирекция» ОСАО «Россия» Наталья Ведмедь.

Центральная региональная дирекция ОСАО «Россия» провела региональное совещание по вопросам развития бизнеса

Центральная региональная дирекция ОСАО «Россия» провела региональное совещание, посвященное итогам деятельности Дирекции и ее филиалов за 9 месяцев 2008 года. Мероприятие состоялось в конференц-зале ОАО «Прио-Внешторгбанк» в Рязани.

В региональном совещании приняли участие топ-менеджеры ОСАО «Россия», руководители основных бизнес-направлений компании, а также руководители Центральной региональной дирекции ОСАО «Россия» и ее филиалов.

В рамках совещания состоялось выступление Генерального директора ОСАО «Россия» Алексея Разуваева, который рассказал об основных задачах и долгосрочных перспективах развития ОСАО «Россия» в целом, и Центральной региональной дирекции Общества



в частности. С докладом об итогах деятельности Дирекции выступила руководитель Центральной региональной дирекции ОСАО «Россия» Наталья Канчукова, а руководители филиалов ОСАО «Россия» в Центральном федеральном округе представили участникам совещания итоги деятельности и планы по развитию бизнеса вверенных им филиалов компании в 4 квартале текущего года.

По итогам 9 месяцев 2008 года были определены филиалы, ставшие лучшими по отдельным показателям деятельности. Победителем в номинации «За самую развитую сеть клиентских офисов» стал филиал ОСАО «Россия» в г. Калуга, номинация «За высокую динамику прироста страховой премии» была присуждена филиалу компании в г. Тверь, а лучшим в номинации «За высокие показатели по объему сборов» стал филиал Общества в г. Белгород.

Доклады руководителей бизнес-подразделений центрального офиса ОСАО «Россия» были посвящены вопросам общего развития бизнеса компании – принципам предстоящего бизнес-планирования в рамках стратегии развития компании на 2009 год, отстройке системы управления продажами, а также внедрению новой редакции бренд-бука компании и деятельности региональных подразделений.

В ходе совещания были намечены очередные шаги по развитию бизнеса Центральной региональной дирекции ОСАО «Россия» в рамках реализации стратегии развития компании до 2012 года.

ОСАО «Россия» обеспечит ДМС сотрудников ОАО «ДнБ НОР Мончебанк» в Мурманске

Филиал ОСАО «Россия» в г. Мурманск застраховал по программе ДМС сотрудников ОАО «ДнБ НОР Мончебанк». Страховая сумма по договору превысила 171 млн. рублей.

В рамках программы страхования, разработанной специалистами ОСАО «Россия», сотрудникам ОАО «ДнБ НОР Мончебанк» предоставляется полное амбулаторно-поликлиническое обслуживание, а также стационарное лечение в ведущих клиниках Мурманска. Срок действия договора – 1 год.

Южная региональная дирекция ОСАО «Россия» провела региональный совет по итогам 9 месяцев 2008 года

Южная региональная дирекция ОСАО «Россия» провела региональный совет, посвященный подведению итогов работы подразделения за 9 месяцев текущего года.

В мероприятии приняли участие топ-менеджеры ОСАО «Россия», руководители бизнес-подразделений Центрального офиса компании, руководство Южной региональной дирекции и директора филиалов, входящих в ее состав.

Директор Южной региональной дирекции ОСАО «Россия» Вячеслав Чистяков подвел итоги работы Дирекции и ее филиалов, рассказал о текущих проблемах и перспективах развития бизнеса в регионе. В ходе регионального совета, в том числе, были намечены планы по развитию бизнеса Южной региональной дирекции ОСАО «Россия» на 2009 год.

По итогам 9 месяцев 2008 года темп прироста страховых премий всего подразделения составил 141%. При этом доля охвата рынка Южного Федерального округа составила 3,6%, что позволило компании занять 7 место в рейтинге страховщиков, осуществляющих свою деятельность в регионе.

«Несмотря на непростую ситуацию,

сложившуюся сегодня в российской и мировой экономике, мы нацелены на сохранение положительной динамики развития филиальной сети ОСАО «Россия» в регионе. В планах Дирекции – дальнейшее расширение продуктовой линейки и повышение уровня квалификации сотрудников филиалов и, как следствие, увеличение сборов страховой премии», - заявил по окончании регионального совета директор Южной региональной дирекции ОСАО «Россия» Вячеслав Чистяков.

ОСАО «Россия» застраховало гражданскую ответственность ООО «Андреев Софт» на 30 млн. рублей

Филиал ОСАО «Россия» в г. Тверь заключил договор страхования гражданской ответственности по государственному и муниципальным контрактам с ООО «Андреев Софт». Страховая сумма превысила 30 млн. рублей.

По заключенному договору застрахована ответственность ООО «Андреев Софт» за нарушение, неисполнение или ненадлежащее исполнение государственных (муниципальных) контрактов. ОСАО «Россия» также застраховало автопарк ООО «Андреев Софт» по программе ОСАГО.

ООО «Андреев Софт» работает на компьютерном рынке Твери и Тверской области с 1991 года и является одной из ведущих IT-компаний региона, специализирующейся на комплексном обслуживании клиентов в области информационных технологий, в том числе, оптовой и розничной продаже компьютерной техники и комплектующих, разработке программных корпоративных решений и профессиональном обучении.

ОСАО «Россия» застраховало зерно Племенного птицевысавода «Арженка» на 31,2 млн. рублей

По итогам проведенного в конце октября закрытого конкурса, ОСАО «Россия» в г. Тамбове обеспечило страховую защиту имущества и сельскохозяйственной



продукции ОАО «Племптицезавод «Арженка».

ОСАО «Россия» застраховало по полному пакету рисков принадлежащее ОАО «Племптицезавод «Арженка» зерно для корма птиц. Страховая сумма по заключенному договору превысила 31,2 млн. рублей.

ОАО «Племптицезавод «Арженка» – высокотехнологичное государственное предприятие, специализирующееся на производстве мяса кур, яиц, субпродуктов и яичного порошка.

ОСАО «Россия» предоставит ЗАО «Карачаево-Черкесскгаз» страховую защиту по программе КАСКО

Филиал ОСАО «Россия» в г. Черкесск признан одним из победителей открытого конкурса по страхованию, проведенного ЗАО «Карачаево-Черкесскгаз» – ОСАО «Россия» обеспечит закрытому акционерному обществу страховую защиту по программе КАСКО.

Договор страхования включает в себя такие риски, как гибель, повреждение транспортного средства в результате хищения, ДТП, противоправных действий третьих лиц, пожара, взрыва, стихийных бедствий и падения посторонних предметов.

Помимо ОСАО «Россия», в открытом конкурсе принимали участие еще восемь страховых компаний – ООО «Росгосстрах-Юг», ОАО «СОГАЗ», ОАО «МСК», ОАО «РОСНО», ЗАО «Страховая группа «УралСиб», ОАО «ВСК», ОАО СК «Русский мир» и ОАО «АльфаСтрахование».

ОСАО «Россия» и «Ренессанс Кредит» отметили четырехлетие сотрудничества

ОСАО «Россия» и «Ренессанс Кредит» отметили 4-летие успешного сотрудничества.

В рамках сотрудничества с «Ренессанс Кредит» ОСАО «Россия» предоставляет клиентам банка страховую защиту по программам автострахования, осуществляя страхование транспортных средств, передаваемых банку в залог по кредитным сделкам.

«Четыре года сотрудничества – значимый для деловых взаимоотношений срок. На протяжении всего этого времени «Ренессанс Кредит» был и остается для нашей компании стратегически важным и надежным партнером. Со своей стороны, мы уверены, что четыре года совместной работы – это лишь начало длительного и доверительного партнерства. И если в настоящее время сотрудничество с Банком позволяет Обществу участвовать во всех банковских программах по автокредитованию, то уже в ближайшей перспективе мы рассчитываем на существенное расширение рамок нашего сотрудничества», – комментирует начальник Управления по работе с финансовыми институтами филиала «Московская региональная дирекция» ОСАО «Россия» Елена Семенова.

Департамент безопасности ОСАО «Россия» в Перми пресек попытку незаконного получения страхового возмещения

Департамент безопасности ОСАО «Россия» в г. Перми пресек попытку незаконного получения 77,8 тыс. рублей страхового возмещения.

В филиал ОСАО «Россия» в г. Пермь с заявлением о выплате страхового возмещения обратился гр. Г., чей автомобиль Honda Accord был застрахован в компании по договору страхования средств транспорта. По словам заявителя, его автомобиль получил повреждения в результате

неосторожных маневров на парковке. Двигаясь задним ходом, управлявший автомобилем гр. В. зацепился передним бампером за неровности парковочного места, в результате чего бампер был оторван.

Однако проверка, проведенная сотрудниками Департамента безопасности ОСАО «Россия» показала, что гр. Г. предоставил в компанию ложные сведения: за рулем во время ДТП находился не гр. В., а молодая девушка, которая не была вписана в полис как возможный водитель. Установить этот факт удалось совместно с представителями правоохранительных органов. При этом помогли два охранника парковки, которые не только видели все произошедшее, но и помогли девушке примотать проволокой отвалившийся бампер. Личность девушки была установлена, и в дальнейшем она подтвердила факт того, что именно она находилась за рулем Honda Accord во время ДТП. Поскольку она не была включена в страховой полис, гр. Г. оформил заявление в ОСАО «Россия», указав в качестве виновника ДТП водителя гр. В., тем самым сфальсифицировав обстоятельства ДТП. На самом деле, и гр. Г. и гр. В. при совершении ДТП не присутствовали.

На основании собранных сотрудником Департамента безопасности ОСАО «Россия» материалов по данному факту в УВД Мотовилихинского района г. Перми было возбуждено уголовное дело по ст. 30 ч.3 и ст.159 ч.2 УК РФ. Проводится предварительное расследование.

ОСАО «Россия» застраховало участников соревнований по внедорожному ориентированию «Горный лабиринт - 2008»

Филиал ОСАО «Россия» в г. Пятигорск застраховал от несчастных случаев участников соревнований по внедорожному ориентированию «Горный лабиринт - 2008». Организатором мероприятия выступил Пятигорский внедорожный клуб «4x4 КМВ».

Участники соревнований, которые прошли в Предгорном районе

Ставропольского края, были застрахованы ОСАО «Россия» на время проведения мероприятия на общую сумму 7,4 млн. рублей.

ОСАО «Россия» выступило страховым партнером IV тура открытого турнира по спортивным танцам «Краснодарские звездочки»

Краснодарский филиал ОСАО «Россия» выступил страховым партнером IV тура открытого турнира по спортивным танцам «Краснодарские звездочки». Соревнования прошли на спортивной арене Дворца Sports «Олимп» в Краснодаре при поддержке Управления по физической культуре и спорту администрации МО г. Краснодар в рамках муниципального проекта «Развитие массового спорта в городе Краснодар на 2008 год».

Как страховой партнер турнира, ОСАО «Россия» застраховало от несчастных случаев 200 юных спортсменов, принявших участие в соревнованиях. Общий лимит ответственности по договору страхования составил 3,2 млн. рублей.

Представители Краснодарского филиала ОСАО «Россия» также вручили специальные призы от компании танцевальной паре, одержавшей победу в категории «Дети от 7 до 9 лет».



КРАСА РОССИИ

Страховая группа «Россия» подвела итоги конкурса красоты: «Красой «России» – 2008» стала Елена Мирошникова

Страховая группа «Россия» подвела итоги корпоративного конкурса красоты «Краса «России» – 2008», проходившего с 03 по 19 декабря 2008 года. В конкурсе приняли участие более 240 представительниц прекрасного пола из всех региональных подразделений ОСаО «Россия» и ОСЖ «Россия».

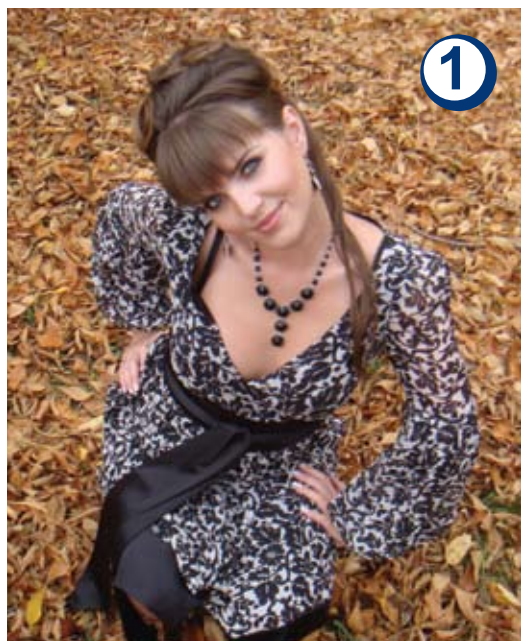
Конкурс «Краса «России» – 2008» проходил в два этапа, победительницы

каждого из которых определялись в ходе голосования. Свой голос за участниц конкурса мог отдать каждый из сотрудников Страховой группы «Россия». За победу в финале боролись 12 лучших претенденток.

«Красой «России» – 2008» стала Елена Мирошникова, специалист отдела телефонного маркетинга филиала ОСЖ «Россия» в г. Волгоград, набравшая

наибольшее число голосов сотрудников Страховой группы. Второе место по итогам конкурса заняла ведущий специалист Управления развития прямых продаж филиала «Московская региональная дирекция» ОСаО «Россия» Ирина Бисюк, а третьей стала бухгалтер филиала ОСаО «Россия» в г. Волгоград Фаина Гарбузова.

Коллектив Страховой группы «Россия» очарован победительницами и сердечно поздравляет их с яркой и красивой победой!



1

Елена Мирошникова
Специалист Отдела телефонно-маркетинга
(ОСЖ «Россия», г.Волгоград)



2

Ирина Бисюк
Ведущий специалист
Управления развития прямых продаж
(МРД ОСаО «Россия», г.Москва)



3

Фаина Гарбузова
Бухгалтер
(ОСаО «Россия», г. Волгоград)

НОВОСТИ РЫНКА

Страховщики готовят антикризисные программы

21 ноября глава Федеральной службы страхового надзора (ФССН) Илья Ломакин-Румянцев рекомендовал страховщикам подготовиться к сокращению взносов на 25–50% по отдельным видам страхования.



Илья Ломакин-Румянцев заявил, что по отдельным видам страхования страховщикам следует подготовиться к сокращению взносов на 25–50% – это не означает, что поступления в целом по рынку снизятся более чем в два раза, «но страховые компании должны быть готовы к таким сценариям по отдельным видам страхования». Г-н Ломакин-Румянцев отметил, что в некоторых сегментах страхового рынка снижение премии уже превысило эти отметки.

Также Илья Ломакин-Румянцев рекомендовал страховщикам сокращать расходы, однако предостерег их от демпинга: «У нас есть опасения, что некоторые компании будут вести себя неадекватно. В борьбе со снижением премий с высокой вероятностью компании могут начать снижать тарифы». Г-н Ломакин-Румянцев отметил, что во многих видах страхования Россия вышла на среднемировые параметры и снижение тарифов в этих сегментах приведет «к эскалации неплатежеспособности». Кроме того, Илья Ломакин-Румянцев не исключает риска роста спроса на схемное

страхование.

Кроме того, как отметил Илья Ломакин-Румянцев, в настоящее время ФССН выработала алгоритм «реагирования на отклонение у страховщиков нормативов платежеспособности в условиях кризиса». Сейчас страховой надзор ведет мониторинг финансовой устойчивости 16 крупнейших страховщиков, и, по словам г-на Ломакина-Румянцева, этот мониторинг может быть распространен на 50 крупнейших компаний. Когда к проблемам страховщика привели не его собственные действия, а внешняя ситуация, страховщики в случае их появления должны сформулировать программы действий и согласовать их с ФССН. *«Агентство страховых новостей»*

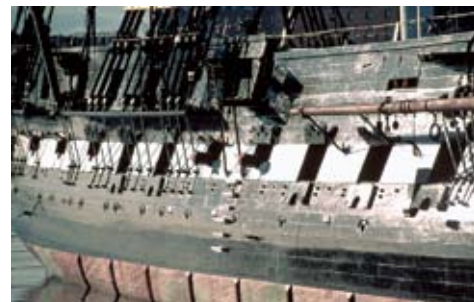
Страховка от пиратов дорожает

Акватория, подпадающая под определение «зона боевых действий», может быть расширена после захвата судна в районе, до этого считавшемся относительно безопасным, пишет WSJ. Это может означать дальнейшее увеличение стоимости страхования тысяч кораблей, идущих вдоль африканских берегов.

Многие суда, отправляющиеся из Африки на Запад, уже давно избегают прямого, но опасного пути через Аденский пролив между Аравийским полуостровом и Сомали – там слишком много пиратов. А убеждать власти африканских стран решить проблему с пиратами – бесполезно. Судовладельцы и фрахтователи предпочитают более дорогой, но спокойный маршрут вокруг западной оконечности Африки.

Захват танкера в нескольких сотнях километров от берега в индийском океане дает страховщикам повод посчитать этот путь не менее разорительным, чем Аденский пролив.

Тарифы «зоны боевых действий» составляют десятки тысяч долларов в день, а путь вокруг Африки гораздо более долгий, чем через пролив. Кроме этого, судоходные компании, возможно, теперь



будут тратить больше на вооруженную охрану. Многие из них до сих пор отказывались от нее, чтобы избежать вооруженных конфликтов с пиратами, которые только за лето захватили в этом районе 26 судов и выручили до \$30 млн. выкупа за заложников. *«Ведомости»*

Крупнейшие страховщики РФ удвоили долю денежных средств в структуре активов

Федеральная служба страхового надзора (ФССН) исследовала изменения структуры активов 16 ведущих страховщиков, на долю которых приходится примерно половина собранных премий на рынке, за период действия кризиса – с конца августа по конец сентября.



НОВОСТИ РЫНКА

«Анализ показывает, что компании склонны переводить часть активов в денежные средства, которые увеличились в структуре вдвое – на 112,3%. В этот период немного выросли вложения в акции (на 5,5%). Видимо, компании решили, что падение стоимости акций достигло дна, и решили немного прикупить таких активов», – сказал И. Ломакин-Румянцев.

Также выросли вложения в банковские векселя – почти на 33,2% и в недвижимость – на 3,7%. Депозиты в банках сократились на 8,2%, вложения в паи ПИФов – на 10,7%, вложения в облигации – на 4,4%. Доля небанковских векселей рухнула на 69,7%, показатель вложений в иные активы – на 28,2%. На 15,5% снизился показатель вложений в активы, необходимые для финансово-хозяйственной деятельности, и на 10,7% снизилась доля перестраховщиков в страховых резервах.

Глава Росстрахнадзора не считает критическими изменения в структуре активов крупнейших страховщиков в связи с кризисом. И. Ломакин-Румянцев сообщил, что вслед за Банком России ФССН изучает возможность разделять с целью оценки и учета активы, которые сохраняются страховыми компаниями в инвестиционных целях, и спекулятивные активы, подлежащие перепродаже. Банк России в настоящее время изучает возможность введения для банков особой балансовой оценки для группы активов инвестиционного характера.

«Финмаркет»

Колоду «зеленых карт» распечатают по-русски

С января полисы автогражданки для иностранных поездок будут продавать только отечественные страховщики. Стоимость зарубежного ОСАГО неизбежно вырастет. Таким образом, посредники, в настоящее время реализующие полисы «Зеленая карта» иностранных государств, лишатся этих контрагентов. Компании будут продавать

свой продукт или конкурента, либо уйдут с рынка.

Из 23 страховщиков, изначально заявивших о намерениях войти в российское бюро «Зеленая карта», лишь 15 оплатили свое участие. Именно столько компаний совокупно внесли 18 млн. евро в спецфонд Российского союза автостраховщиков (РСА). Для сравнения: чтобы вступить в клуб ОСАГО, каждому страховщику надо было заплатить только



\$ 30 тыс. Несколько крупных игроков остановили такие большие затраты за входной билет, а также неясный уровень убыточности. Не вошел в бюро «Зеленая карта» даже «Ингосстрах», хотя компания владеет германской «дочкой» «Софаг», имеющей опыт подобных продаж.

По мнению оставшихся страховщиков, игра в «зеленые карты» стоит свеч: по прогнозам, опубликованным РСА, потенциал продаж российскими страховщиками составляет 0,7-1 млн. карт в год, рынок сборов — 20-50 млн. евро. В соглашение «Зеленая карта» входит вся Европа, въезд на территорию этих стран автовладельцам запрещен без соответствующего полиса...

Эксперты говорят, что к числу преимуществ участия в системе «Зеленая карта» можно отнести возможность самостоятельно урегулировать убытки, что делает механизм получения выплаты для автовладельцев удобнее. Надо учитывать, что автовладельцем, скорее всего, окажется европеец, в которого врежется наш водитель. Столкновение двух отечественных машин за пределами родины маловероятно.

«Следует понимать, что этот вид страхования подчиняется правилам международной системы, — отмечает Гаянэ Календжян, директор Центра страхования граждан, выезжающих за рубеж СК «Русский мир». — Выплаты производятся на основании законодательства той страны, где произошел страховой случай. Ограничения по лимитам выплат во многих странах либо отсутствуют, либо составляют огромные суммы. Выплата по жизни и здоровью может исчисляться миллионами долларов»...

И все же даже перестрахование может не уберечь страховщиков, так как множество мелких аварий могут привести к большим убыткам. Наибольшие выплаты, по оценке «ЭРГО Русь», приносят полисы, проданные водителям грузовиков, а также аварии в наиболее развитых европейских странах, где лимиты максимальны...

Страховщики также отмечают, что РСА должен проинформировать общественность, что с полисами ОСАГО от иностранных страховщиков, купленными в 2009 году, выехать за границу может быть затруднительно, так как российские власти могут не выпускать.

«Агентство страховых новостей»

НОВОСТИ РЫНКА

Итоги деятельности страховых организаций за 9 месяцев 2008 года

В едином государственном реестре субъектов страхового дела на 30.09.2008 зарегистрировано 814 страховых организаций. Обобщены оперативные данные, полученные в электронном виде от 767 страховых организаций. Общая сумма страховой премии (взносов) и страховых выплат по всем видам страхования за 9 месяцев 2008 года составила соответственно 699,9 и 428,8 млрд. руб., или 123,3 и 127,6% по сравнению с аналогичным периодом 2007 года.

Портал «Страхование в России»

Страховые премии (взносы) и страховые выплаты за 9 месяцев 2008 года по Российской Федерации

	Страховые премии (взносы), млрд руб.	В % к		Страховые выплаты, млрд руб.	В % к	
		общей сумме	соответствующему периоду предыдущего года		общей сумме	соответствующему периоду предыдущего года
1. По добровольному страхованию - всего	359,0	51,3	117,0	133,0	31,0	119,7
<i>в том числе:</i>						
– по страхованию жизни	13,9	2,0	78,7	4,1	1,0	34,6
– по личному (кроме страхования жизни)	85,0	12,1	117,3	42,6	9,9	120,2
– по имущественному страхованию (кроме страхования ответственности)	242,7	34,7	120,7	84,1	19,6	134,1
– по страхованию ответственности	17,4	2,5	112,6	2,2	0,5	197,6
2. По обязательному страхованию – всего	340,9	48,7	130,8	295,8	69,0	131,5
<i>в том числе:</i>						
– по личному страхованию пассажиров (туристов, экскурсантов)	0,4	0,06	104,1	0,001	0,0002	50,0
– по гос. личному страхованию сотрудников ГНС РФ	0,02	0,003	207,8	0,02	0,005	111,9
– по гос. страхованию военнослужащих и приравненных к ним в обязательном гос. страховании лиц	7,0	1,0	122,2	4,2	1,0	127,8
– по страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств	58,9	8,4	111,5	34,1	7,9	117,1
– по обязательному медицинскому страхованию	274,6	39,2	136,1	257,5	60,1	133,7
Итого по добровольным и обязательным видам страхования	699,9	100,0	123,3	428,8	100,0	127,6

Страховые премии (взносы) и страховые выплаты (кроме ОМС) за 9 месяцев 2008 года по федеральным округам

Федеральные округа	Страховые премии (взносы), млрд руб.	В % к общей сумме	Страховые выплаты, млрд руб.	В % к общей сумме
Центральный ФО	216,6	50,9	78,8	46,0
Северо-Западный ФО	46,8	11,0	21,3	12,4
Южный ФО	25,3	6,0	11,9	6,9
Приволжский ФО	60,3	14,2	25,4	14,9
Уральский ФО	36,2	8,5	17,7	10,3
Сибирский ФО	31,0	7,3	13,0	7,6
Дальневосточный ФО	8,9	2,1	3,2	1,9
За пределами РФ	0,2	0,05	0,0002	0,0001
Итого	425,3	100,0	171,3	100,0

Все материалы рубрики взяты из открытых источников и публикуются без изменений

НОВОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ

Срочно! Продается страховая компания

Разразившийся кризис заставил участников уральского регионального страхового рынка призадуматься по поводу вероятного снижения объемов бизнеса в 2009 году. Некоторые компании начали готовить планы для наименее безболезненного падения объемов сборов, другие – уже выставляются на продажу. Собственник одной из екатеринбургских страховых компаний, которая имеет полный пакет лицензий на осуществление страховой деятельности (24 позиции), пытается реализовать свой актив за 10,5 млн. рублей. Название компании и степень ее известности на рынке посредники – фирма «Легальный бизнес» – не сообщают, ссылаясь на пожелания клиента. Но если судить по уставному капиталу структуры, а он превышает 120 млн. рублей, то это далеко не самый мелкий участник рынка.

В Едином государственном реестре страхового дела Росстрахнадзора на 1 октября 2008 года содержится всего 7 екатеринбургских компаний, которые имеют такой значительный уставный капитал – от малоизвестной структуры «Еврострахование» до таких крупных и раскрученных брендов, как «УГМК-страхование», «Кольцо Урала» или «Северная казна».

Как сообщили в «Легальном бизнесе», структура выставлена на торги довольно давно и собственник не связывает продажу с кризисом, разразившимся в последнее время. Акционер заявил, что хочет реализовать компанию, потому что у него уже есть бизнес. Впрочем, покупателей найти пока не удастся, несмотря на наличие «телефонного» интереса со стороны даже московских компаний. Участники уральского страхового рынка считают, что в условиях кризиса вряд ли кто-то захочет платить за пакет лицензий такую солидную сумму. Никаких активов к разрешительным документам владелец не прилагает.

Впрочем, покупатель может найтись даже в такой нестабильной финансовой ситуации, если собственник снизит цену, считают страховщики. Правда, не исключено, что в этом случае нового владельца будет интересовать не сам страховой бизнес как таковой, а наличие действующей компании со всем набором документов. В этом случае компания может быть использована для вывода или «отмыва» средств, либо для оптимизации налогообложения, что особенно актуально в период кризиса, считает руководитель ассоциации «Территория» Максим Стародубцев. Как известно, таким образом можно реализовать различные финансовые схемы. Как раз эта причина и является

одной из самых популярных в интересе, который проявляют к небольшим уральским компаниям москвичи.

В то же время, помимо сужения рынка (сокращения объемов страхования, в частности, по каско), местные страховщики в скором будущем могут получить и дополнительный негативный катализатор в виде проблем аффилированных или материнских структур. В частности, пока сложно предположить, что будет со страховыми структурами банков, которые испытывают трудности и сроки будущего восстановления которых под большим вопросом. Впрочем, здесь участники рынка пока воздерживаются от комментариев. Неофициально они говорят о том, что страховая компания «Северная казна» – самодостаточна и устойчива и проблемы банка ее не затронули. Страховая компания «Уверен.ру», которая принадлежит «Банку24.ру», – недорогой актив. Вряд ли ее продажа принесет ощутимую финансовую поддержку собственнику, так что в ее реализации, возможно, и нет необходимости.

В любом случае, как заверил Максим Стародубцев, у Росстрахнадзора обычно не возникает проблем по выплатам страхового возмещения клиентам компаний, выпадающих с рынка по тем или иным причинам.

URA.ru, Екатеринбург

Власти Перми организовали страхование памятников от вандалов

Комитет по культуре администрации Перми подводит предварительные итоги работы по охране и сохранению культурного наследия города в 2008 году.

Одним из наиболее значимых событий в этой сфере стал капитальный ремонт памятника общегородского значения – монумента «Героям фронта и тыла» на пермской эспланаде.

В заботе о городских монументах администрация города организовала

страхование памятников от «вандалов». В частности, монумент «Героям фронта и тыла» застрахован на три миллиона рублей.

«Новый регион», Пермь

Страховые сборы в Кемеровской области за 9 месяцев выросли на 18,5%

Страховые компании в Кемеровской области в январе-сентябре 2008 года собрали 9,1 млрд рублей премий, что на 18,5% превышает аналогичный показатель за такой же период 2007 года, сообщили в управлении по

ценным бумагам и страховому рынку администрации Кемеровской области. Общий объем выплат по всем видам страхования за 9 месяцев текущего года составил 7,1 млрд рублей и вырос по сравнению с аналогичным периодом 2007 года на 24,1%.

Местные компании по-прежнему занимают доминирующее положение на страховом рынке области, их доля в общем объеме страховых взносов на 1 октября 2008 года составила 70,4% против 68,1% за аналогичный период прошлого года. Остальное пришлось на долю филиалов страховых компаний из других регионов.

«Интерфакс-Сибирь», Кемерово

Все материалы рубрики взяты из открытых источников и публикуются без изменений

НОВОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ

Памятник застраховали от «писающих туристов»

Латвийская компания ВТА продлила полис страхования для Памятника свободы «Милда» на сумму 1 млн. латов. Страховка распространяется на все возможные риски, в том числе осквернение.

Как сообщает портал Delfi, подобное решение было принято с учетом участвовавших случаев осквернения памятника. Хулиганское поведение вблизи «Милды» стало уже нехорошей традицией.

Латвия, портал «Страхование в России»

Свердловчане с начала года потратили на страхование почти 12 млрд. рублей

Сборы страховых компаний на территории Свердловской области за девять месяцев текущего года достигли 11,8 миллиарда рублей (без учета обязательного медицинского страхования), – свидетельствуют данные на 1 октября 2008 года, опубликованные Федеральной службой страхового надзора (ФССН).

Свыше половины от этого объема составили сборы по имущественному страхованию – 6,8 миллиарда рублей. Значительную сумму – примерно 2,6 миллиарда рублей – страховщики собрали по личному страхованию. В то же время, сборы по страхованию жизни в общем объеме остаются незначительными. С начала года они составили немногим более 302 миллионов рублей. Сборы по ОСАГО достигли 1,7 миллиарда рублей, объемы обязательного медицинского

страхования (ОМС) – 10,3 миллиарда рублей.

В тройке лидеров по сборам на территории Свердловской области – «Росгосстрах-Урал» (его премия составила 1,2 миллиарда рублей с начала года), «Цюрих. Ритейл» (954 миллиона рублей) и СОГАЗ (924 миллиона рублей). Далее следует компания регионального уровня – «Северная казна» со сборами за 9 месяцев в объеме 744 миллиона рублей. Остальные крупные участники рынка буквально наступают друг другу на пятки: ЖАСО – 444 миллиона рублей, ВСК – 435 миллионов, «Ингосстрах» и РОСНО – по 409 миллионов рублей каждый.

Что касается страховых выплат, то по долям они четко соответствуют объемам сборов и, в то же время, ни по одному из видов страхования не превышают размер премий. Около 3 миллиардов рублей с начала года жителям Свердловской области выплачено по имущественному страхованию, 1,7 миллиарда рублей



– по личному страхованию. Выплаты по ОСАГО составили 1,2 миллиарда рублей, по обязательному медицинскому страхованию – 9,8 миллиарда рублей. Таким образом, наименее прибыльными для страховщиков традиционно стали обязательные виды страхования – ОСАГО и ОМС.

Зато в разрезе отдельных страховых компаний картина совершенно иная, нежели по сборам. Наибольшую сумму страховых возмещений с начала года в регионе выплатил СОГАЗ (718 миллионов рублей). На втором месте – «Росгосстрах-Урал» (564 миллиона рублей), его догоняют «Северная казна» и «Цюрих. Ритейл» (по 518 миллионов рублей у каждого), далее следует РОСНО (363 миллиона рублей). Общий размер премий, выплаченный свердловчанам с начала текущего года, превысил 6 миллиардов рублей.

www.apiural.ru



Все материалы рубрики взяты из открытых источников и публикуются без изменений

НОВОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ

Рынок страхования грузов освоен в Приморье всего лишь на 5%

Сам факт того, что Приморский край является крупной транспортной развязкой, где перерабатывается значительный объем интермодальных грузов, для страхового рынка должен означать многое. Однако на деле страхование покрывается лишь незначительная часть перевозок.

В основном, страхование грузов в Приморье осуществляется в добровольно-принудительном порядке посредством кэптивных отраслевых страховых компаний. Как правило, это грузы, перевозимые железнодорожными и воздушными путями. Однако назвать такое страхование профессиональным и рыночным, конечно, нельзя.

Если же не брать в расчет кэптивное страхование, то, по мнению страховщиков, в Приморье освоено всего лишь около 5% потенциального рынка, а о заметной динамике роста в этой ситуации даже говорить не приходится.

Доли страхуемых перевозок по видам транспорта, в зависимости от критериев оценки страхового портфеля, могут быть разные. Если у одних львиная доля приходится на морские перевозки, у других - на железнодорожные.

На различных видах транспорта существуют свои специфические опасности. Для морских грузов, например, наиболее актуальны срыв за борт, повреждение заборной волной, повреждения при выгрузке, гибель, пропаша без вести судна вместе с грузом. Для автомобильных - опрокидывание, столкновение транспортного средства с другими транспортными средствами или неподвижными предметами. На железной дороге, как правило, убытки происходят от ударов контейнера или вагона на сортировочных горках, пожаров, вандализма, хищения. В отношении транспортировки автотранспорта наиболее характерны страховые события, связанные с рисками боя, лома.



Между тем наиболее востребованным сегодня является страхование автотранспортных средств, деликатесной рыбопродукции на период железнодорожной транспортировки. При этом на страхование заявляются различные виды товаров и имущества, принадлежащие, как правило, предприятиям. Хотя объектом страхования может быть и личное имущество частных лиц. На страхование могут не приниматься предметы антиквариата, ювелирные украшения, драгоценные металлы, т.е. те предметы, которые требуют предварительной экспертной оценки. В особую группу также попадают вещества, подверженные самовозгоранию, взрывоопасные и скоропортящиеся грузы. По этим группам условия страхования согласовываются в индивидуальном порядке.

Полисы оформляются как на единичные перевозки, так и на постоянные потоки. Правда, годовые объемы перевозки грузов покрываются страхованием в рамках генерального или открытого полисов достаточно редко, хотя в этом случае страхование дает клиенту преимущество в тарифе и позволяет упростить документооборот.

Наращиванию оборотов страхования грузов, который напрямую зависит от объемов грузооборота, в настоящее время сильно мешает неразвитость

транспортной инфраструктуры и высокие тарифы. Но подвижки, по мнению страховщиков, на этом рынке есть. Так, в настоящее время все больше транспортно-экспедиторских компаний берут заботу по страхованию грузов на себя и предлагают комплексный пакет транспортных услуг, в который включено страхование.

Говоря о тенденциях на рынке страхования грузов, стоит отметить и отрицательные аспекты. Например, нельзя не сказать о некотором уменьшении объема страхования лесных грузов. Это следствие перевода лесной отрасли на лесопереработку. Объем экспорта необработанной древесины упал из-за увеличения экспортных пошлин, а лесоперерабатывающие предприятия не готовы резко поднять производство пиломатериалов и готовой продукции и заполнить эту нишу - для этого нужны значительные капиталовложения.

Несмотря на все препоны, с какими сталкивается рынок страхования грузов, страховщики уверены в его будущей перспективности. Толчком к его развитию, безусловно, послужит проведение саммита АТЭС во Владивостоке. Стоит отметить, что в связи с мероприятием, которое состоится в 2012 г., уже сейчас наблюдается увеличение объемов перевозки строительных материалов и техники.

«Золотой рог», Владивосток

Все материалы рубрики взяты из открытых источников и публикуются без изменений

ДМС – анализ ситуации на рынке

Интервью с руководителем Департамента организации личного и медицинского страхования Бувеской Анастасией Андреевной



Общее состояние рынка

Вторая половина 2008 года принесла страховщикам ряд неприятных сюрпризов. И добровольное медицинское страхование (ДМС), к сожалению, не стало исключением. Ухудшающаяся финансовая ситуация и прогнозируемое уменьшение доли корпоративных клиентов в «портфелях» страховщиков заставляет нас задуматься о перспективах развития ДМС в 2009 году. И я не вижу однозначного ответа на вопрос о возможных путях развития ДМС. С одной стороны, мы рассчитывали на рост корпоративного сегмента ДМС в связи с внесением изменений в Налоговый кодекс, которые должны вступить в силу с 1 января 2009 года. Данные изменения подразумевают увеличение вдвое необлагаемого норматива отчислений предприятий на ДМС своих сотрудников – с 3 до 6% от фонда оплаты труда. Но, я думаю, влияние этой меры будет нивелировано снижением расходов на персонал. Не вызывает

сомнения, что как российские компании, так и представительства зарубежных компаний, столкнувшиеся со снижением деловой активности и проблемами по привлечению и рефинансированию кредитов, пойдут на частичное или полное сокращение социальных пакетов сотрудников, основой которого зачастую является добровольное медицинское страхование. Предсказать «размер бедствия» в настоящее время не возьмется ни один эксперт рынка добровольного медицинского страхования.

ДМС физических лиц – возможности развития

Говорить о существенном развитии сегмента страхования физических лиц, на мой взгляд, преждевременно. По имеющимся статистическим данным, сборы по данной категории клиентов не превышают 3-5% от консолидированного портфеля российских страховщиков. В ОСАО «Россия» под определение «физического лица» попали, в основном, родственники сотрудников застрахованных компаний. Данной категории страхователей предоставляются льготные условия страхования. Но даже при льготных условиях мы видим, что обращаемость в лечебные учреждения у этой категории лиц составляет 100%. Для нас это может означать только одно – за собственные средства полис покупают люди, страдающие какими-либо хроническими заболеваниями и стремящиеся минимизировать свои расходы на лечение. В данном случае уже не происходит перераспределение рисков, не работает схема, в которой «здоровый платит за больного».

Правительством рассматривается расширение социальных налоговых льгот для физических лиц, но реализация права на эти льготы связана с большими затратами времени (сбор справок, бесконечное стояние в очередях), а в лучшем случае удастся вернуть 13% от оплаченной страховой премии. Также уже не первый год обсуждается вопрос о необходимости реформы ОМС, предусматривающей, в частности, сочетание обязательного и добро-

вольного медицинского страхования с зачетом подушевого норматива по ОМС при приобретении гражданами и организациями полиса ДМС. Думаю, программы ДМС, дополняющие ОМС, будут аналогичны существующим в настоящий момент программам ДМС. Стоимость их будет несколько ниже благодаря зачету подушевого норматива, и это положительно повлияет на состояние рынка добровольного медицинского страхования корпоративных клиентов. В то же время, есть сомнения, что ДМС по таким программам станет значительно более доступным для физических лиц. К сожалению, подушевой норматив на данный момент не очень велик, поэтому размер страховых премий уменьшится незначительно по сравнению с существующими тарифами. Для большинства наших соотечественников стоимость таких программ останется недоступной. Думаю, это не повлечет за собой кардинальных изменений на рынке ДМС физических лиц.

К вопросу о взаимоотношениях с ЛПУ

Другой очень важный и часто обсуждаемый вопрос: Что предпочтительнее для страховщика – сотрудничество с уже существующими лечебными учреждениями или создание собственных? И ответ на него тоже не однозначен. С одной стороны, несмотря на кажущийся большой выбор медицинских учреждений, количество многопрофильных лечебно-профилактических учреждений с достаточной материально-технической базой и приемлемым профессиональным уровнем медицинского персонала не столь велико. Наиболее популярными были и остаются ведомственные, либо бывшие ранее ведомственными, медицинские учреждения. Причем, спрос на оказываемую ими медицинскую помощь значительно опережает предложение. Проблемой взаимодействия с этими ЛПУ является неконтролируемый и непрогнозируемый рост цен на медицинское обслуживание, значительно превышающий инфляцию. При этом зачастую качество лечения





не только не улучшается, а заметно ухудшается.

Открывающиеся в большом количестве частные клиники, в том числе и медицинские центры страховых компаний, не являются альтернативой наиболее популярным ЛПУ, так как зачастую не в состоянии обеспечить

весь спектр медицинских услуг, и могут использоваться только в «сетевых» программах наряду с признанными лидерами рынка медицинских услуг.

Страховая компания стремится предложить потенциальным страхователям качественные услуги по приемлемой цене. Неизбежно возникающий конфликт между страховыми компаниями и медицинскими учреждениями выражается в том, что Страховщик пытается снизить объем необоснованных выплат, в то время как медицинские учреждения, являясь в тоже время и коммерческими организациями, стремятся оказать как можно большее количество услуг, в ряде случаев и без медицинских показаний.

Страховые медицинские организации должны защищать права пациента как в плане экономической целесообразности, так и клинической эффективности проведенных ему манипуляций и процедур. Но, к сожалению, для защиты своих интересов, а также прав застрахованных, страховщики вынуждены создавать службы контроля деятельности медицинских организаций.

Страховая компания, производящая оплату медицинских услуг, стремится контролировать как стоимость услуг,

так и их качество. При этом она сталкивается с сопротивлением медицинских работников, стремящихся к профессиональной независимости, настаивающих на том, чтобы страховщики не вмешивались в оценку качества лечения, доступную только опытным специалистам-медикам.

Хочу отметить, что часто это сопротивление приобретает совершенно нецивилизованные формы. ЛПУ «борется» с экспертами, грозя страховой компании вводом квот на прикрепление и даже расторжением договоров. Исходя из этого, несмотря на ряд негативных моментов во взаимодействии страховщика с лечебно-профилактическими учреждениями, страховым компаниям не остается ничего другого, кроме оптимизации этих взаимоотношений. Именно поэтому мы ценим и дорожим нашими партнерами – ЛПУ, с которыми у нашей компании сложились перспективные партнерские отношения. Это, как правило, передовые лечебные учреждения, открытые к диалогу и предоставляющие нашим клиентам объективно качественные медицинские услуги.

О рынке транспортного страхования

*Интервью с руководителем
Департамента транспортного
страхования ОСАО «Россия»
Пашковым Алексеем
Валентиновичем*

Как изменился рынок российский транспортного страхования в этом году по сравнению с предыдущим?

Российский рынок транспортного страхования до последнего времени находился на подъеме, все более полно охватывая бурно развивающийся рынок транспортных услуг. А транспортная деятельность специализированных предприятий – перевозчиков и



экспедиторов, а также других транспортных операторов (стивидоров, операторов СВХ, таможенных брокеров и других), направлена в первую очередь на удовлетворение потребностей, связанных с торгово-закупочной деятельностью. Например, в контексте более «родной» темы страхования, страхование грузов – это страхование партий товаров, перемещаемых в соответствии с заключенными торговыми контрактами. Здесь я имею в виду как многомиллионные валютные контракты (крупные поставки сложной техники и оборудования, судовые партии металлов, угля и пр.), так и небольшие торговые сделки на суммы, исчисляемые парой тысяч долларов. В условиях активного развития экономики, в том числе и в начале 2008 года, мы могли наблюдать





устойчивый рост потребительского спроса. Рынок товаров развивался как количественно – увеличивались торговые обороты уже существующих трейдеров, так и качественно – появлялись новые товары и направления торговли, на рынок выходили новые торговые организации. На такой благоприятной основе развивалось и грузовое страхование. Несмотря на некоторую стагнацию доли застрахованных перевозок по отношению к объему «неохваченного страхованием» сегмента, сборы по страхованию возрастали исходя из увеличивающегося товарооборота уже привлеченных клиентов.

На сегодняшний день ситуация в сфере мировой торговли характеризуется, в том числе, снижением спроса, значительным снижением цен на сырьевых рынках, а также цен на некоторые виды продукции. Как следствие, мы наблюдаем, снижение объемов производства и уменьшение количества заключаемых сделок. В то же время, мы видим, что у трейдеров возникает некоторая настороженность – они более осторожно вкладывают свои средства в товар, который, скорее всего, будет труднее реализовать в дальнейшем.

Кроме того, снижается финансирование заемными средствами мелкого и среднего торгового бизнеса. Все это позволяет строить менее оптимистичные прогнозы по развитию рынка страхования

грузов, по крайней мере, в ближайшем будущем. Дальнейшее развитие рынка транспортного страхования будет происходить в условиях его комплексной перестройки и реструктуризации, что, в том числе, касается пересмотра кредитной политики банков.

Наблюдается ли отток клиентов по транспортному страхованию в связи с нестабильностью финансовой системы?

На рынке транспортных услуг наблюдается закономерное снижение потребностей во фрахте, и, впервые за несколько последних лет, предложение существенно превышает спрос. Конечно, такая ситуация заставит перевозчиков задуматься о целесообразности содержания имеющегося парка транспортных средств. И это касается практически всех видов транспорта – от грузовиков до морских судов. И если перевозчик не займет свою нишу на рынке, то, с большой долей вероятности, ему придется уйти с него. В свою очередь, это может привести к некоторому падению сборов страховых премий в сегменте страхования ответственности транспортных операторов уже в начале следующего года, в период, когда традиционно перезаключаются договоры страхования ответственности перевозчиков.

В ОСаО «Россия» отток клиентов в связи со сложившейся экономической ситуацией пока не наблюдается. Однако уже сейчас очевидно, что клиенты постепенно снижают обороты – и во многом тут сказывается моральный фактор и ожидание дальнейшего развития ситуации в экономике.

Осенью этого года Департаменту транспортного страхования ОСаО «Россия» исполнилось 3 года. Дайте, пожалуйста, общую оценку работы Департамента на протяжении трех лет его существования. Что Вы считаете главным в развитии бизнеса Департамента?

Департамент транспортного страхования был создан в ОСаО «Россия» чуть более 3-х лет назад. Основным направлением деятельности Департамента является транспортное страхование – страхование грузов, контейнеров, ответственности транспортных операторов и морское страхование. Функции Департамента расширились по мере его развития – в начале деятельности, кроме продаж страховых продуктов, мы работали над созданием системы андеррайтинга по профильным видам страхования. Затем добавилась функция урегулирования убытков, и недавно – оформления страховой документации для продающих подразделений Центрального офиса компании.

На протяжении всего периода своего существования Департамент транспортного страхования ОСаО «Россия» демонстрировал устойчивый рост. Темпы роста были показаны впечатляющие: за 2007 год Департамент продемонстрировал прирост на уровне 109%, (т.е. более чем в 2 раза) по отношению к 2006 году, а соотношение сборы за 9 месяцев 2007 года и аналогичного показателя 2008 года составили 170%. При этом, мы обеспечивали такие темпы роста в основном за счет привлечения новых клиентов и повышения уровня конкурентоспособности предлагаемых компанией программ транспортного страхования.

АНГЕЛЫ ОТ СТРАХОВАНИЯ

Специалист по урегулированию убытков – сотрудник, представляющий интересы страховой компании в решении вопросов по урегулированию заявленных претензий страхователя в связи со страховым случаем. Он стремится достичь соглашения со страхователем о сумме страхового возмещения, подлежащего выплате, исходя из обязательств страховщика, взятых по заключенному им договору страхования.

Традиционно, в обязанности специалиста по урегулированию убытков в связи со страховым случаем входит следующее: установить, имел ли место страховой случай, причастен ли страхователь к его наступлению; определить характер и размеры ущерба, причины и условия возникновения страхового случая, наличие или отсутствие обстоятельств, обуславливающих

исковые требования или возражения сторон.

В некоторых крупных страховых компаниях особенностью работы специалистов по урегулированию убытков является универсальность: они не только работают на месте происшествия и производят оценку ущерба, занимаются приемом и анализом документов, но и участвуют в осмотре принятых на страхование объектов, разработке новых программ и корректировке тарифов.

Итак, если во время действия договора страхования наступил страховой случай, за дело принимаются именно специалисты по урегулированию убытков (в некоторых компаниях их называют экспертами). Они осмотрят поврежденное имущество, составят акт о том, что страховой случай действительно имел место и помогут клиенту оформить

документы, необходимые для осуществления страховой выплаты. В конечном итоге, от того, насколько грамотно и оперативно будет урегулирован убыток, зависит, обратится ли клиент в данную страховую компанию в следующий раз или же предпочтет ей другую.

А самому сотруднику, занимающемуся столь важными вопросами, помимо профессионального знания своего дела необходимо обладать поистине железными нервами и ангельским терпением, что связано с психологической напряженностью профессии – нужно не только терпеливо объяснить клиенту, какие бумаги ему нужно собрать, чтобы получить выплату, но и постоянно испытывать на себе влияние стрессовых эмоций, которые неизменно исходят от страхователя, только что пережившего страховое событие.



Ковалев Александр Анатольевич,
руководитель отдела
урегулирования убытков по имущественным
видам страхования ОСАО «Россия»

«В процессе урегулирования убытков работаю 6 год. Данная профессия требует разносторонних знаний, опыта, гибкости мышления, психологических навыков при общении со «сложными» клиентами и лицами, пытающимися получить прибыль за счет страховой компании.

Важным подспорьем в работе является высшее юридическое образование,

профессиональная переподготовка и курсы повышения квалификации. К сожалению, на рынке образовательных программ не так часто встречаются достойные предложения по обучению, особенно, по урегулированию убытков имущественных рисков.

Во многом, специалист по урегулированию убытков является той функцией, на которую ложится обязанность по выполнению задекларированных обязательств страховой компании. В процессе общения со специалистом Страхователь именно в его лице аккумулирует выполнение своих требований и ожиданий. Сложности работы проявляются в том, что зачастую Страхователи достаточно поверхностно относятся к заключению договора страхования и к его условиям, и очень редко знакомятся с правилами страхования до заключения договора.

Суть работы специалиста заключается в следующем:

Во-первых, специалист по урегулированию убытков, является «катализатором» запуска процедуры урегулирования убытка. Он обязан понять суть произошедшего события, оперативно и грамотно проинструктировать Страхователя о его дальнейших действиях, обеспечить сопровождение Страхователя по всей процедуре урегулирования убытка.

Во-вторых, специалист не должен допустить возникновения конфликтной ситуации и провести своеобразный

«ликбез» по возникшему вопросу, довести до Страхователя позицию страховой компании, обосновать ее, привести примеры, близкие Страхователю.

В-третьих, специалист является связующим звеном между внутренними структурными подразделениями компании и проводником обратной связи с клиентом.

В некоторых случаях, именно благодаря его действиям, выявляются первичные признаки наличия страхового мошенничества, фиксируются нарушения условий договора, что в дальнейшем позволяет страховой компании обоснованно и наиболее эффективно защищать свои интересы.

Благодаря взаимодействию специалиста по урегулированию убытков с внутренними подразделениями компании, на основе его опыта и предложений вносятся изменения в договора страхования, правила, может меняться порядок урегулирования убытков.

В профессии специалиста по урегулированию убытков меня лично, прежде всего, привлекает наличие сложных и нестандартных случаев, необходимость постоянного анализа документов и складывающихся ситуаций и стимул к непрерывному получению дополнительных знаний и опыта. Кроме того, профессия связана с активным взаимодействием с различными подразделениями компании, что позволяет глубоко погружаться в деятельность всей компании в целом».

В ОСАО «Россия» стартовал корпоративный обучающий проект «Школа менеджеров»



В рамках реализации внутрикорпоративного обучающего проекта «Школа менеджеров» в Центральном офисе ОСАО «Россия» был проведен первый тренинг «Развитие навыков оперативного управления и управления персоналом: вводный курс для линейных менеджеров». Тренинг, программа которого была разработана Отделом обучения и развития совместно с Руководителями Департаментов, ориентирован на начальников отделов Центрального офиса и региональных

дирекций, руководителей и заместителей руководителей филиалов ОСАО «Россия».

Целью тренинга стало внедрение единых стандартов оперативного управления в организацию работы менеджеров ОСАО «Россия», а также упрочение корпоративной культуры линейного менеджмента. Основной акцент в программе обучения сделан на развитии управленческих компетенций участников, необходимых для решения задач по планированию и организации деятельности подразделения, мотивации и контролю деятельности сотрудников.

Благодаря тщательной проработке программы процесс обучения проходил очень динамично и непринужденно. Тренинг получил высокую оценку его участников.

«Обучающий материал был актуальным и максимально адаптированным к условиям деятельности нашей компании. Работа тренера, продуманность инструментов подачи материала позволила как эмоционально «зажечь» и раскрепостить участников, так и стимулировать проявление конструктивных творческих решений в игровых кейсах в сжатые

временные сроки. Я получил не столько теоретические определения понятий и книжные инструменты решения шаблонных задач, к чему часто сводятся подобные обучающие программы, сколько задумался над своей ролью и целями на данном этапе работы, своими «слабыми и сильными звеньями», совершаемыми ошибками и алгоритмами решения задач, в которых ранее действовал по интуиции. Выдался шанс посмотреть на решение текущих задач и проблем глазами других участников бизнеса (высшего менеджмента, региональных коллег, сотрудниками смежных подразделений). Многих коллег я увидел с других сторон и получил массу положительных эмоций», – рассказывает начальник отдела подбора и адаптации персонала ОСАО «Россия» Николай Цибульский.

«Сочетание различных форм обучения – ролевых игр, работы в команде и дискуссий – позволило достичь гораздо большей степени погружения участников в процесс обучения, чем на традиционных занятиях. В ходе специально разработанной для ОСАО «Россия» бизнес-симуляции участники тренинга планировали работу подразделений, делегировали задачи подчиненным и контролировали их исполнение. В этом и состоит главная особенность тренинга – полное погружение участников в профессиональную действительность», – комментирует руководитель отдела обучения и развития Департамента по работе с персоналом ОСАО «Россия» Вера Кузнецкая.

ОСАО «Россия» приступило к реализации корпоративного обучающего проекта «Школа агентских продаж»

ОСАО «Россия» приступило к реализации первого этапа проекта по обучению работников, курирующих агентские продажи в филиалах, «Школа агентских продаж». Стартом проекта стал тренинг «Технология организации агентских продаж», который ориентирован на сотрудников региональных дирекций и филиалов Общества, курирующих деятельность агентской сети компании.





Заказчиком обучающего мероприятия выступил Департамент организации продаж ОСАО «Россия», который принял активное участие в подготовке методических материалов и проведении тренинга вместе с отделом обучения и развития персонала Департамента по работе с персоналом ОСАО «Россия».

Целью тренинга стало внедрение единых стандартов в организацию работы менеджеров ОСАО «Россия», курирующих агентские продажи страховых продуктов Общества в регионах. В круг учебных задач мероприятия вошло развитие профессиональных навыков участников тренинга в сфере управления агентской группой, систематизация теоретических и практических знаний участников по технологии продаж страховых продуктов имущественного страхования для последующей трансляции агентам, а также формирование единого понимания роли менеджера в деятельности агентской сети. Отдельное внимание в рамках тренинга было уделено технологиям и инструментам наставничества в управлении агентскими продажами.

«Запуск проекта «Школа агентских продаж» стал важным шагом на пути к формированию единой системы

корпоративного обучения в рамках всей региональной сети компании. Стоит отметить, что процесс обучения

не ограничивается традиционной трансляцией знаний по направлению от центрального офиса компании к филиалам – сотрудники филиалов также активно делятся своими наработками и успешным опытом между собой. Кроме того, отличительная особенность всех тренингов по продажам, разработанных в нашей Компании – то, что они строятся на основе страховых продуктов. В ближайшее время тренинги, аналогичные тому, что был проведен в Москве, будут проведены в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Ульяновске и Краснодаре», – комментирует руководитель отдела обучения и развития персонала Департамента по работе с персоналом ОСАО «Россия» Вера Кузнецкая.

По завершении тренинга, каждый из его участников получил сертификат о прохождении обучения и был награжден настоящей сумкой страховщика, в которую вошла рекламная продукция, диск с методическими материалами по продукту и презентациями, а также дидактический материал, по которому будет организовываться обучение агентов на местах.



ЗОЛОТОЙ ВЕК РОССИЙСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Страховое дело в России переживало как успешные времена расцвета и стабильности, так и трудную пору дискриминации и фактического исчезновения. История российского страхования – это бездонный кладезь уникального и бесценного опыта, основанного на национальных особенностях, присущих исключительно российской экономике и менталитету.

Отмена крепостного права и реформы 60–70 годов XIX века подготовили благодатную почву для создания новых страховых обществ. В 60–80 годы, вслед за первым поколением российских страховых обществ, образуется большая часть российских страховых компаний, успешно проработавших до самой революции.

В 1858 году открываются Санкт-Петербургское и Московское страховые от огня общества, в 1867 – Русское, в 1870 – Коммерческое и Русский Лойд, в 1871 – «Волга», в 1872 – Северное и «Якорь», а в 1881 – «Россия», ставшая лидером отечественного страхового рынка. Страховое общество «Россия» примечательно тем, что именно оно заложило на российском страховом рынке основы страхования жизни, коллективного и индивидуального страхования от несчастных случаев, а также страхования движимых имуществ от кражи со взломом. Кроме того, «Россия» была самой рекламируемой компанией в дореволюционной России, поскольку ее руководство уделяло самое пристальное внимание продвижению страховых продуктов компании на рынке.

Акционерные страховые общества конкурировали между собой и были ориентированы на получение максимальной прибыли на инвестированный в страхование капитал. Практически все акционерные страховые общества имели большое число

региональных отделений и страховых агентств по всей стране. К примеру, региональная сеть Первого Российского страхового от огня общества в начале 1903 года насчитывала 248 страховых агентств.

Во второй половине XIX века эпоху свободной конкуренции на рынке российского страхования сменила эра монополистических объединений. В 1875 году образовался страховой синдикат крупнейших российских страховых обществ. По сути, это объединение, основанное на тарифном соглашении,

Были назначены одинаковые для всех членов синдиката штрафы за нарушение договоренностей.

Деятельность страхового синдиката активно развивалась. Росло число заключенных договоров страхования, увеличивались сборы страховых премий и дивидендов, появлялись новые члены. Вошло в состав синдиката и Страховое общество «Россия», став одним из наиболее активных его участников. Синдикат просуществовал вплоть до ликвидации частного акционерного страхования в 1918 году.

Серьезную конкуренцию монополии страхового синдиката во второй половине XIX века составили общества взаимного страхования, для которых получение прибыли от осуществления страховых операций не было приоритетным. Взаимное страхование было основано на принципе разложения суммы убытка на всех членов общества – каждый страхователь являлся одновременно и членом общества, при этом в роли документа, дающего ему право на долю капитала общества, выступал сам страховой полис. Преимуществом обществ взаимного страхования было то, что, при отсутствии затрат на содержание агентов и аппарата, они могли существенно понижать страховые тарифы при том же уровне выплат.

История российского страхового дела стала свидетелем образования многочисленных городских обществ взаимного страхования, которые открывались практически в каждом городе. В 90-х годах XIX века в целях обеспечения финансовой устойчивости страховых операций за счет перестрахования начали образовываться союзы обществ взаимного страхования. Так, в 1890 году появился Пензенский союз обществ взаимного от огня страхования, затем преобразованный в «Российский союз обществ взаимного от огня страхования».



можно отнести к одному из первых в истории российской экономики монополистических союзов. Участниками синдиката стали Первое и Второе Российские страховые от огня общества, Коммерческое, Московское, Русское, Северное, Варшавское страховые общества и товарищество «Саламандра». Учредительный съезд синдиката в 1875 году определил общие нормы тарифных ставок, единообразные стандарты страхования и перестрахования, условия процентных скидок к базовым тарифам.



ЗОЛОТОЙ ВЕК РОССИЙСКОГО СТРАХОВАНИЯ



К 1913 году в его состав входило уже 129 обществ.

С 1864 года – года введения земств как выборных органов местного самоуправления – начинает набирать обороты взаимное земское страхование. Все общества, образованные при земствах, действовали на основании единого устава, утвержденного императором. В 1913 году на долю земского страхования приходилось 16,8% от общей суммы страховых платежей всего страхового рынка России.

В 1885 году страховой рынок России привлек внимание иностранных страховых компаний. В Петербурге открывается генеральное агентство американского страхового общества «Нью-Йорк», а четыре года спустя там же появляются агентства французского страхового общества «Урбэн» и американской компании «Эквитебль». Все они были ориентированы, преимущественно, на личное страхование и действовали под чутким надзором Министерства внутренних дел, как и их российские коллеги. Особенно значительной доля иностранных страховщиков была в перестраховании. В 1914 году на перестраховочном рынке действовало 4 датских, 5 норвежских и 21 английское страховое общество.

Материальным свидетельством деятельности иностранных страховщиков на страховом рынке России служит соглашение о ссуде Общества взаимного страхования жизни «Нью-Йорк», датированное мартом 1909 года, хранящееся в Национальном музее российского страхования Страхового общества «Россия». Соглашение было заключено с проживающим в городе Белополье Стефаном Алексеевичем Кононенко, получившим ссуду под полис страхования жизни на 3000 рублей, выданный ему Обществом «Нью-Йорк» девятью годами ранее. По соглашению о ссуде, Стефан Алексеевич получает 740 руб. под 6 % годовых, которые он должен выплачивать в добавление к страховой премии. Соглашение предусматривало,



ЗОЛОТОЙ ВЕК РОССИЙСКОГО СТРАХОВАНИЯ

что если Стефан Алексеевич не сможет платить взносы в положенный срок, договор страхования будет прекращен.

В начале XX века многим людям было нечем обеспечить кредит, в практике было использование полиса страхования жизни для обеспечения гарантий по кредиту. В этом случае жизнь заемщика приобретала материальную стоимость. Во многих случаях полученный таким образом первоначальный капитал давал возможность открыть свое дело. Экспонат музея ценен еще и тем, что он знакомит нас с началом развития практики страхования жизни заемщика на рубеже XIX–XX веков.

Интересна сама процедура осуществления страховой сделки в то время. Страховые агенты находили для страховых обществ будущих страхователей и подготавливали необходимые документы. Если договор страхования заключался впервые, то страховой агент выдавал клиенту предварительное свидетельство, а если требовалось лишь продлить срок страхования, составлялось возобновительное страховое свидетельство. Затем, после проведения экспертизы документов в страховом обществе, на их основе выписывался страховой полис. Поэтому среди коллекционеров документальных страховых древностей считается особенно ценным, если все три документа – предварительное, возобновительное свидетельство и полис – доходят до нашего времени в комплексе и именно так, все вместе, представлены в коллекции одного владельца.

Национальный музей российского страхования Страхового общества «Россия» обладает уникальным комплектом документов Минского земледельческого общества взаимного страхования, в который входят предварительное свидетельство страхования, страховой полис и возобновительное свидетельство. Документы начала XX века выписаны на имя Эдуарда Клинка. Эдуард Клинка

в протяжении нескольких лет страховал в Минском земледельческом обществе свое имение Владовщину со всеми домами, сараями и конюшнями, крытыми соломой и гонтом – дощечками, остро сточенными с одной стороны и имевшими паз с другой.

Итак, в целом, во второй половине XIX

века в Российской Империи сложилась полноценная система страхования, включающая в себя государственное регулирование, законодательные нормы, союзы страховщиков, акционерное, земское и государственное страхование. И эта система была полностью сметена революционной бурей.



Аверченко Аркадий Тимофеевич



Аверченко Аркадий Тимофеевич (1881 – 1925) – российский сатирик, юморист и театральный критик.

Из «Автобиографии»

Еще за пятнадцать минут до рождения я не знал, что появлюсь на белый свет. Это само по себе пустячное указание я делаю лишь потому, что желаю опередить на четверть часа всех других замечательных людей, жизнь которых с уютным однообразием описывалась непременно с момента рождения. Ну, вот. Когда акушерка преподнесла меня отцу,

он с видом знатока осмотрел то, что я из себя представлял, и воскликнул:

- Держу пари на золотой, что это мальчишка!

«Старая лисица!» - подумал я, внутренне усмехнувшись, - «ты играешь Наверняка».

С этого разговора и началось наше знакомство, а потом и дружба.

Из скромности я остерегусь указать на тот факт, что в день моего рождения звонили в колокола и было всеобщее народное ликование. Злые языки связывали это ликование с каким-то большим праздником, совпавшим с днем моего появления на свет, но я до сих пор не понимаю, при чем здесь еще какой-то праздник?

Издание «Бритва в киселе», Москва, издательство «Правда», 1990

Он был как вихрь. Влюбленный в жизнь и солнце,
Здоровый телом, сильный, молодой,
Он нас пьянил, врываясь к нам в оконце,
И ослеплял, блестя меж нас звездой.
Горя в огне безмерного успеха,
Очаровательно дурачась и шалая,
Он хохотал, и вся страна, как эхо,
Ликуя, вторила веселью короля.

Василий Князев,
«Сатирикон», 1913, № 29.

Аверченко всегда было смешно.

Так было в России. Так было и в эмиграции. И здесь, где многие давно успели уже отчаяться и положить оружие, он продолжал верить в то, что и раньше было для него непререкаемым символом веры: жизнь не так уж страшна. А с тем, что есть в ней тяжелого, нужно бороться здоровой улыбкой и легким смехом.

Писатели-юмористы в частной жизни нередко тяжелы и нудны. Аверченко всегда, везде и всюду был таким, каким знала его публика по журналам и газетам. Все казалось ему легким, и во всем хотел он видеть только смешное. Ибо смех был его стихией, улыбка - самым надежным орудием в жизненной борьбе.

А бороться приходилось ему много.

Б. Оречкин, Рыцарь Улыбки // Эхо. Иллюстрированное приложение, Берлин, 1925, №12 (85)



Аверченко А.Т., «Рыцарь индустрии», сборник рассказов «Широкая масленица», изд. дом «Огонек» - «Терра - Книжный клуб», М., 2008

Рыцарь индустрии

Мое первое с ним знакомство произошло после того, как он, вылетев из окна второго этажа, пролетел мимо окна первого этажа, где я в то время жил, - и упал на мостовую.

Я выглянул из своего окна и участливо спросил неизвестного, потиравшего ушибленную спину:

- Не могу ли я быть вам чем-нибудь полезным?

- Почему не можете? - добродушно кивнул он головой, в то же время укоризненно погрозив пальцем по направлению окна второго этажа.

- Конечно же можете.
- Зайдите ко мне в таком случае, - сказал я, отходя от окна.
Он вошел веселый, улыбающийся. Протянул мне руку и сказал:
- Цацкин.
- Очень рад. Не ушиблись ли вы?
- Чтобы сказать вам - да, так - нет! Чистойшей воды пустяки.
- Наверное, из-за какой-нибудь хорошенькой женщины? - подмигивая, спросил я. - Хе-хе.
- Хе-хе! А вы, вероятно, любитель этих сюжетцев, хе-хе?! Не желаете ли - могу предложить серию любопытных открыток? Немецкий жанр! Понимающие люди

считают его выше французского.
- Нет, зачем же, - удивленно возразил я, всматриваясь в него.
- Послушайте... ваше лицо кажется мне знакомым. Это не вас ли вчера какой-то господин толкнул с трамвая?..
- Ничего подобного! Это было третьего дня. А вчера меня спустили с черной лестницы по вашей же улице. Но, правду сказать, какая это лестница?
Какие-то семь паршивых ступенек.
Заметив мой недоумевающий взгляд, господин Цацкин потупился и укоризненно сказал:
- Все это за то, что я хочу застраховать им жизнь. Хороший народ: я хлопочу об



Аверченко А.Т., «Рыцарь индустрии», сборник рассказов «Широкая масленница», изд. дом «Огонек» - «Терра - Книжный клуб», М., 2008

их жизни, а они суеются о моей смерти.

- Так вы - агент по страхованию жизни? - сухо сказал я. - Чем же я могу быть вам полезен?

- Вы мне можете быть полезны одним малюсеньким ответиком на вопрос: как вы хотите у нас застраховаться - на дожитие или с уплатой премии вашим близким после - дай вам Бог здоровья - вашей смерти?

- Никак я не хочу страховаться, - замолтал я головой. - Ни на дожитие, ни на что другое. А близких у меня нет... Я одинок.

- А супруга?

- Я холост.

- Так вам нужно жениться - очень просто! Могу вам предложить девушку - пальчики оближете! Двенадцать тысяч приданого, отец две лавки имеет! Хотя брат шарлатан, но она такая брюнетка, что даже удивительно. Вы завтра свободны? Можно завтра же и поехать посмотреть. Сюртук, белый жилет. Если нет - можно купить готовые. Адрес - магазин "Оборот"... Наша фирма...

- Господин Цацкин, - возразил я. - Ей-богу же, я не хочу и не могу жениться! Я вовсе не создан для семейной жизни...

- Ой! Не созданы? Почему? Может, вы до этого очень шумно жили? Так вы не бойтесь... Это сущий, поправимый пустяк. Могу предложить вам средство, которое несет собою радость каждому меланхоличному мужчине. Шесть тысяч книг бесплатно! Имеем массу благодарностей! Пробный флакончик...

- Оставьте ваши пробные флакончики при себе, - раздражительно сказал я.

- Мне их не надо. Не такая у меня натурность, чтобы внушить к себе любовь. На голове порядочная лысина, уши оттопырены, морщины, маленький рост...

- Что такое лысина? Если вы поможете ее средством нашей фирмы, которой я состою представителем, так обрастете волосами, как, извините, кокосовый орех! А морщины, а уши? Возьмите наш усовершенствованный аппарат, который можно надевать ночью... Всякие уши как рукой снимет! Рост? Наш гимнастический прибор через каждые шесть месяцев

увеличивает рост на два вершка. Через два года вам уже можно будет жениться, а через пять лет вас уже можно будет показывать! А вы мне говорите - рост...

- Ничего мне не нужно! - сказал я, сжимая виски. - Простите, но вы мне действуете на нервы...

- На нервы? Так он молчит!.. Патентованные холодные души, могущие складываться и раскладываться! Есть с краном, есть с разбрызгивателем. Вы человек интеллигентный и очень мне симпатичный... Поэтому могу посоветовать взять лучше разбрызгиватель. Он дороже, но...

Я схватился за голову.

- Чего вы хватаетесь? Голова болит? Вы только скажите: сколько вам надо тюбиков нашей пасты "Мигренин" - фирма уж сама доставит вам на дом...

- Извините, - сказал я, закусывая губу, - но прошу оставить меня. Мне некогда. Я очень устал, а мне предстоит утомительная работа - писать статью...

- Утомительная? - сочувственно спросил господин Цацкин. - Я вам скажу - она утомительна потому, что вы до сих пор не приобрели нашего раздвижного пюпитра для чтения и письма! Нормальное положение, удобный наклон... За две штуки семь рублей, а за три - десять...

- Пошел вон! - закричал я, дрожа от бешенства. - Или я проломлю тебе голову этим пресс-папье!

- Этим пресс-папье? - презрительно сказал господин Цацкин, ощупывая пресс-папье на моем письменном столе.

- Этим пресс-папье... Вы на него дуньте - оно улетит! Нет, если вы хотите иметь настоящее тяжелое пресс-папье, так я вам могу предложить целый прибор из малахита...

Я нажал кнопку электрического звонка.

- Вот сейчас придет человек - прикажу ему вывести вас!

Скорбно склонив голову, господин Цацкин сидел и молчал, будто ожидая исполнения моего обещания. Прошло две минуты. Я позвонил снова.

- Хорошие звонки, нечего сказать, - покачал головой господин Цацкин.

- Разве можно такие безобразные звон-

ки иметь, которые не звонят. Позвольте вам предложить звонки с установкой и элементами за семь рублей шестьдесят копеек. Изящные звонки...

Я вскочил, схватил господина Цацкина за рукав и потащил к выходу.

- Идите! Или у меня сейчас будет разрыв сердца...

- Это не дай Бог, но вы не беспокойтесь! Мы вас довольно прилично похороним по второму разряду. Правда, не будет той пышности, как первый, но катафалк...

Я захлопнул за господином Цацкиным дверь, повернул в замке ключ и вернулся к столу. Через минуту я обратил внимание, что дверная ручка зашевелилась, дверь вздрогнула от осторожного напора и - распахнулась.

Господин Цацкин робко вошел в комнату и, прищурясь, сказал:

- В крайнем случае могу вам доложить, что ваши дверные замки никуда не годятся... Они отворяются от простого нажима! Хорошие английские замки вы можете иметь через меня - один прибор два рубля сорок копеек, за три - шесть рублей пятьдесят копеек, а пять штук...

Я вынул из ящика письменного стола револьвер и, заскрежетав зубами, закричал:

- Сейчас я буду стрелять в вас!

Господин Цацкин с довольной миной улыбнулся и ответил:

- Я буду очень рад, так как это даст вам возможность убедиться в превосходном качестве панциря от пуль, который надет на мне для образца и который могу вам предложить. Одна штука - восемнадцать рублей, две дешевле, три еще дешевле. Прошу вас убедиться!..

Я отложил револьвер и, схватив господина Цацкина поперек туловища, с бешеным ревом выбросил в окно. Падая, он успел крикнуть мне:

- У вас очень непрактичные запонки на манжетах! Острые углы, рвущие платье и оцарапавшие мне щеку. Могу предложить африканского золота с инкрустацией, пара два рубля, три пары де...

Я захлопнул окно.

Дорогие коллеги!

Давайте от души улыбнемся, потому что, как говорил Э. Гонкур, «Смех есть веселость ума, а улыбка – веселость сердца».

ДМС для звезд

Разговор в департаменте ДМС в страховой компании:

- Коллега, срочно отправьте в психиатрическую больницу нашего лучшего специалиста!

- В психбольницу?! Но зачем?

- Только, что звонил главврач и сказал, что к ним поступила наша клиентка Жанна Агузарова.

- И что?

- Главврач сообщил, что у них там сейчас собралось целых пять Жанн Агузаровых, и он просит помочь установить, кто из них – настоящая.

Страховая статистика сицилийски

В чем разница между английским и сицилийским страховым агентством?..

В английском, основываясь на статистических данных, вам скажут сколько примерно человек умрет в следующем году.

В сицилийском вам перечислят их поименно.

Все капризы за страховку

- Мам, можно я искупаюсь в этой горной реке?

- Нет, это очень опасно!

- А почему же тогда папа купается?

- Ему можно, он застрахован на 100 000 долларов.

Страхование души

Страховой агент, обращаясь к потенциальному клиенту: «Наша компания предоставит Вам дополнительные услуги, если Вы застрахуете у нас свою жизнь. Помимо того, что Ваши близкие, возможно, получат страховую компенсацию, сотрудники нашей компании будут молиться, чтобы Ваша душа попала в рай».

Бессмертная страховка

Три страховых агента встречаются и хвастаются своими последними достижениями в области страхования людей от несчастных случаев.

Первый говорит:

- Я тут мужика одного застраховал от аварии в воздухе... А он боится на самолетах летать и только на поездах ездит... Начальство в восторге, премию

выписали!

Второй говорит:

- Фигня, я тут бабушку застраховал, на предмет смерти от утопления... а она парализована! Начальство годовую премию выписало, бабуля миллионершей оказалась!

Третий говорит:

- А я вот, мужики, одного кавказца застраховал от несчастного случая... Так меня начальство уволило, безработный я теперь.

Все в шоке – почему, за что?

- Да вот ведь, мужики.... Горько он и фамилия его – Маклауд.

Страховое «мошенничество»

Двое уважаемых мужчин загорают на одном из элитных пляжей Канарских островов. Один спрашивает другого:

- Ты здесь какими судьбами?

- Да вот, застраховал свой загородный дом, а через две недели он сгорел... Получил страховку, отстроил новый дом, да еще и денег на отдых хватило! А ты?

- И у меня, прикинь, был застрахован дом, а потом было землетрясение, и он почти весь разрушился...Получил страховку и вот я здесь!

- ... Я что-то не понял... а как ты земле-

трясение-то устроил?

Стратегия мечты

Менеджер по продажам страховых продуктов, андеррайтер и их руководитель, возвращаясь с обеда, нашли старинную лампу. В лампе оказался джинн, который пообещал выполнить три их желания – по одному на каждого.

- Я первый, я первый, – закричал менеджер. – Я хочу сейчас же оказаться на палубе яхты где-нибудь в районе Багам, загорать, пить Pina Colada и ни о чем не беспокоиться.

Раз – и менеджер исчез.

- Я следующий, – заявил андеррайтер. – Я желаю немедленно оказаться на Гавайях, валяться на пляже, пользоваться услугами персонального массажиста и вообще наслаждаться жизнью.

Раз – и андеррайтер отправился на Гавайи.

- Ну что ж, ты оказался последним, – сказал джинн третьему страховщику. – Чего хочешь?

- Чтобы эти двое не опоздали на работу после обеда.

Мораль: никогда не мешайте вашему боссу говорить первым.

Фрагмент из реального заявления о страховом случае

Дата происшествия	19 июля 2006 г.
Время происшествия	17:30
Место происшествия	М.О., стоянка аэропорта
"Шереметьево 2"	
Обстоятельства происшествия	
Паркуя а/м задним ходом на стоянке аэропорта «Шереметьево 2» припер к ограждению охранника стойки, который отчаянно сопротивлялся, повредил своей близкой задней бампер моего а/м, чем причинил ущерб всем. Прошу восстановить лакокрасочное покрытие заднего бампера и провести разъяснительную работу среди охранников аэропорта «Шереметьево 2», чтобы не болтались под колесами автомобилей приличных людей.	
Перечень поврежденных элементов застрахованного транспортного средства	
царапины заднего бампера	
Ориентировочная сумма ущерба	
Охранник с близкой	
Другие участники происшествия	
марка, модель	
рег. знак	
повреждения	
множественные гематомы от бейсбольной биты. Претензий не имеет	

Рубрику ведет коллектив Департамента рекламы и PR ОСАО «Россия»
Ждем Ваши шутки о страховании по адресу: strahodil@ros.ru

Со всеми вопросами по выпуску «Вестника России», пожалуйста, обращайтесь:

Выпускающий редактор «Вестника России» - Терехова Софья
e-mail: TerekhovaSD@ros.ru ; тел.: (495) 799-99-99, доб. 1623