



# «Вестник России»

Апрель - Май // 2010



**Страховое мошенничество – тенденции**  
*Интервью с руководителем Департамента безопасности  
ОСАО «Россия» Вершининым Олегом Евгеньевичем*



стр. 12

**Инновации в страховании**  
*Интервью с Гуляевой Марией Николаевной, начальником отдела маркетинга  
Департамента маркетинга и развития ОСАО «Россия»*



стр. 13

**«Продавцы целебного воздуха»**  
*Интервью с руководителем Департамента организации личного и медицинского  
страхования ОСАО «Россия» Бувеской Анастасией Андреевной*



стр. 15

### ОСАО «Россия» исполнилось 20 лет

25 апреля 2010 года ОСАО «Россия» отметило свой 20-летний юбилей, достигнув такой даты первой из коммерческих страховых компаний современного рынка, созданных без государственного участия в акционерном капитале.

Сегодня ОСАО «Россия» – серьезный федеральный бренд, имеющий представительства практически во всех субъектах Российской Федерации, и рыночная компания, обладающая хорошо структурированным и сбалансированным портфелем, значительную часть которого составляет портфель корпоративных клиентов, в том числе входящих в топ-500 ведущих компаний российского рынка. При этом около 60% валового финансового потока ОСАО «Россия» формируется региональной сетью. Эти факторы традиционно оставались одними из критериев, гарантирующих стабильность компании на протяжении десятилетий.



«В первую очередь, хочу от всего сердца поздравить всех сотрудников ОСАО «Россия» с 20-летием Общества и выразить благодарность за личный вклад каждого из них в наше общее дело. Двадцать лет – немалый срок для бизнеса, свидетельствующий о наработке компанией

колоссального опыта. Если в начале первого десятилетия Общество было, в большей степени, сконцентрировано на обслуживании корпоративного клиентского сегмента, то с развитием структуры страхового рынка РФ одним из приоритетов развития бизнеса компании становится формирование по-настоящему рыночного страхового портфеля, ориентированного, в том числе, и на розничный бизнес. Основной упор в этом развитии был сделан на усиление федеральной составляющей бизнеса – результатом активной региональной экспансии компании стало открытие более 300 точек продаж на всей территории страны.

Несмотря на свою бизнес-ориентированность, Общество всегда уделяло особое внимание социальной ответственности, не только в полной мере выполняя все взятые на себя обязательства перед партнерами и клиентами, но и системно реализуя спонсорские программы в ключевых социальных сферах. Одними из основных социально значимых проектов компании стали создание на ее базе уникального по своей экспозиции Музея истории российского страхования и реализация некоммерческой целевой программы «Россия всегда с тобой», предусматривающей поддержку Обществом выдающихся деятелей культуры и искусства, вошедших в пенсионный возраст.

За прошедшие годы компанией был приобретен и важный для любого бизнеса опыт преодоления трудностей: Общество уже пережило два общеэкономических кризиса и сейчас вместе со всей страной преодолевает третий. И особенно значимо то, что сталкиваясь с какими-либо препятствиями, «Россия» не опускает руки, а ставит перед собой перспективные задачи, призванные не только обеспечить эффективное преодоление трудностей кризисного периода, но и направленные на дальнейшее поступательное развитие бизнеса.

Обстоятельства сложились так, что 20-летие мы празднуем в непростое время. Однако, уже сейчас мы видим позитивные тенденции, которые позволяют нам с уверенностью смотреть не только в завтрашний день, но и на более длительную перспективу. Убежден, что в этом году мы сможем совместными усилиями выполнить бизнес-план и достичь

поставленных целей, что станет хорошей отправной точкой для увеличения показателей 2011 года, по итогам которого «Россия» планирует войти в топ-10 страховой отрасли.

Понимаю, что за прошедшие годы мы ставили перед собой немало амбициозных задач. Но в то же время, оглядываясь назад, вижу, что большинство из них были успешно решены. И мы будем двигаться вперед, к новым целям. Убежден, что коллективу «России» это по плечу», – заявил Генеральный директор ОСАО «Россия» Юрий Колесников.

### Музей истории российского страхования ОСАО «Россия» отметил свое 12-летие



07 апреля 2010 года Музей истории российского страхования ОСАО «Россия» отметил 12-й день рождения с момента своего образования в 1998 году.

На сегодняшний день экспозиционный фонд Музея состоит из более чем 1700 единиц хранения. Основу коллекции составляют дореволюционные страховые полисы и страховые доски. Значительная часть экспозиции представлена страховыми копилками, значками и жетонами, выпускавшимися страховыми компаниями по особым поводам, а также рекламными плакатами, почтовыми открытками, фотографиями и книгами, отражающими различные стороны страховой деятельности.

К 20-летию ОСАО «Россия», 25 апреля 2010 года, завершено размещение экспозиции Музея истории российского страхования на внешнем сайте компании.

В ходе достаточно длительной работы по данному проекту на внешнем сайте компании была выложена практически вся экспозиция Музея, за исключением обменного фонда коллекции, со- ▶▶▶

держашего повторяющиеся экспонаты и предметы, не относящиеся к основной направленности Музея.

«Проект по выкладке экспозиционного фонда Музея на внешнем ресурсе был полностью осуществлен собственными силами компании. Выражаю благодарность всем сотрудникам Департамента, которые были задействованы в его реализации. Особым образом хотелось бы отметить работу двух дизайнеров – Олега Мирошина и Павла Аралова, редактора внешнего ресурса компании Юлии Чуваковой, а также Андрея Енькова – менеджера, осуществляющего непосредственное кураторство музейного блока. Мы все очень рады, что эта большая работа, как мы и планировали, была завершена к 20-летию «России». Наверное, впервые за историю существования Музея у широкой аудитории появилась возможность ознакомиться практически со всем его экспозиционным фондом. Так, например, разделы страховых досок и страховых полисов, благодаря своей глубине и хорошему качеству выложенных материалов, позволят посетителям ресурса не только получить представление о масштабе музейной коллекции с точки зрения ее исторической ценности, но и сформировать представление о стилистике художественно-графического искусства образца XIX века за счет детального изучения артефактов», – комментирует руководитель Департамента маркетинга и развития ОСАО «Россия» Андрей Коженков.

### **Страховая группа «Россия» завершает работу над подготовкой стратегии развития Музея истории российского страхования**

В конце мая Страховая группа «Россия» завершает работу над подготовкой стратегии развития Музея истории российского страхования на период с 2010 по 2014 год.

Для реализации стратегии в составе топ-менеджмента Страховой группы «Россия» будет определен стратегический куратор проекта. В рамках стратегии планируется увеличить количество экспонатов Музея с 1700 до 2500. Увеличение экспозиционного фонда планируется

осуществить за счет реализации трех программ по следующим временным периодам: дореволюционный период (на данный момент составляет основной объем экспонирования), советский период и период с 1990 по 2000 г.

Текущий 2010 год будет посвящен дальнейшему структурированию существующего экспозиционного фонда Музея с целью формирования нескольких тематических блоков, подкрепленных лекционными материалами. В этом году также планируется обеспечить расширение экспозиционных площадей за счет дополнительно выделяемых пространств как в помещениях ОСАО «Россия», так и в помещениях ОСЖ «Россия», в которых планируется разместить тематическую часть экспозиции по страхованию жизни.

В 2011 и 2012 годах будут реализованы две программы по наполнению экспозиционного фонда Музея. Одновременно с этим планируется осуществить выпуск двух тематических книг, подготовленных на базе коллекции. В 2013 году, к 15-летию Музея, планируется подготовить полную печатную версию каталога Музея.

«Одной из основных задач, поставленных перед нами руководством Страховой группы, является повышение социальной значимости Музея за счет привлечения к реализации связанных с ним проектов общественных организаций, профильных ВУЗов и информационных ресурсов. С этой целью уже начата и будет продолжена работа по размещению на профильных ресурсах мини-экспозиций Музея в объеме от 200 до 500 экспонатов. Для этих целей из общего коллекционного фонда были отобраны 500 экспонатов, изображения которых будут передаваться для размещения на партнерских ресурсах. Важным условием при этом будет являться размещение информации о Музее как источнике предоставления визуального ряда. Кроме того, на базе имеющейся коллекции уже сформированы две выездные экспозиции, и в этом году планируется существенно увеличить активность их участия в тематических мероприятиях страховой отрасли», – отметил руководитель Департамента маркетинга и развития ОСАО «Россия» Андрей Коженков.

**Генеральный директор ОСАО «Россия» Юрий Колесников**

### **принял участие в конференции «Страховой рынок юга России: современное состояние и основные тенденции»**

Генеральный директор ОСАО «Россия» Юрий Колесников принял участие в научно-практической конференции «Страховой рынок юга России: современное состояние и основные тенденции», организаторами которой выступили Инспекция страхового надзора по Южному федеральному округу, Федеральная служба страхового надзора и Представительство Всероссийского союза страховщиков в Южном федеральном округе, а также департамент по финансовому и фондовому рынку Краснодарского края. Конференция прошла 19 апреля в Ростове-на-Дону.

Мероприятие собрало на своей площадке представителей страхового сообщества и органов государственной власти субъектов Южного федерального округа. В программу конференции вошло обсуждение текущей ситуации в страховой отрасли, разработка комплекса мер по предотвращению кризисных проявлений на страховом рынке и определение перспектив его развития.

При этом особое внимание было уделено обсуждению принятого Государственной Думой проекта федерального закона «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации», касающегося усиления контроля качества активов и увеличения размера уставного капитала страховщиков.

Генеральный директор ОСАО «Россия» Юрий Колесников представил свой взгляд на данную проблематику, выступив с докладом на тему «О финансовой устойчивости страховых организаций».

### **Заместителем Генерального директора ОСАО «Россия» по вопросам стратегического развития регионального бизнеса стал Владимир Бунин**

Заместителем Генерального директора ОСАО «Россия», отвечающим за стратегическое развитие регионального

бизнеса Общества, назначен Владимир Бунин.



В 1983 году Владимир Бунин окончил Волгоградский инженерно-строительный институт, в 1988 году защитил кандидатскую диссертацию. В страховании пришел в 1994 году, заняв должность заместителя директора филиала СО «Лукойл». В дальнейшем являлся инспектором Росстрахнадзора, заместителем директора филиала ОАСО «ПСК». Возглавлял филиалы СК «РОСНО» и ОАО «АльфаСтрахование». В ОСАО «Россия» пришел в качестве руководителя филиала Общества в г. Волгоград.

В круг своих приоритетных задач на новом посту заместителя Генерального директора ОСАО «Россия» Владимир Бунин включает увеличение сборов страховой премии региональной сети и повышение рентабельности регионального бизнеса компании.

«Назначение Владимира Бунина на столь значимый пост обусловлено тем, что ОСАО «Россия» стремится не только укрепить статус федерального бренда, но и продолжить дальнейшее активное развитие региональной сети компании, при этом повышая ее эффективность за счет оптимизации РВД и увеличения объема сборов. В этой ситуации решение о привлечении специалиста с более чем 16-летним опытом работы в страховании, не понаслышке знающего региональную специфику, по моему мнению, является оптимальным», – прокомментировал назначение Генеральный директор ОСАО «Россия» Юрий Колесников.

**ОСАО «Россия» получило лицензию ФСБ России на осуществление работ, связанных с использованием сведений, составляющих государственную тайну**

Федеральная служба безопасности РФ выдала ОСАО «Россия» лицензию на право проведения работ, связанных с использованием сведений, составляющих государственную тайну. Обществу выдана лицензия № 16840 от 15.04.2010г., действие которой продлится до ноября 2013 года.



Данная лицензия предоставляет ОСАО «Россия» право осуществлять страхование предприятий оборонно-промышленного комплекса, авиационной и космической промышленности, а также других организаций, чья деятельность связана с использованием сведений, составляющих государственную тайну, и предполагает наличие доступа к ней со стороны страховых компаний, участвующих в тендерах по оказанию страховых услуг.

Принятию решения о выдаче лицензии ОСАО «Россия» способствовала масштабная организационная работа как внутри компании, так и в соответствующих структурах Федеральной службы безопасности России и Службы внешней разведки России, которые провели проверку на соответствие требованиям установленного регламента по выдаче документа не только в отношении руководителей Общества, но и в отношении его акционеров.

Выдача лицензии стала подтвержде-

ем надежной деловой репутации ОСАО «Россия», сформированной в рамках многолетнего опыта работы компании по профильным проектам.

**Департаментом безопасности ОСАО «Россия» совместно с УБОП и ГСУ при УВД Воронежской области удалось добиться осуждения членов организованной преступной группы**

Департаментом безопасности ОСАО «Россия» совместно с УБОП и Главным Следственным управлением при УВД Воронежской области удалось добиться осуждения членов организованной преступной группы, действовавшей в г. Воронеж.

В ходе расследования обстоятельств заявленного в филиал ОСАО «Россия» в г. Воронеж страхового события – конструктивной гибели автомобиля «ИНФИНТИ QX 56» – Департаментом безопасности Общества были выявлены признаки того, что транспортное средство было застраховано в компании с целью незаконного получения страхового возмещения.

На основе собранной в ходе проверки информации удалось установить, что все-



го филиалом в г. Воронеже было застраховано шесть автомобилей иностранного производства, страховавшихся для дальнейшей реализации схем страхового мошенничества и имеющих при- ▶▶▶

знаки криминального происхождения – транспортные средства приобретались страхователями в кредит по одинаковой схеме, через один автосалон и страховались по спецпрограмме банка-партнера Общества. Общая страховая стоимость данных автомобилей составляла более 10 миллионов рублей.

Собранная Департаментом безопасности ОСаО «Россия» информация была передана в Управление по борьбе с организованной преступностью при УВД Воронежской области, по материалам проверки которого Главным Следственным Управлением при УВД Воронежской области было возбуждено уголовное дело, впоследствии направленное в суд.

Следствием было доказано, что организованная преступная группа в составе четырех человек доставляла в г. Воронеж дорогостоящие автомашины криминального происхождения с измененными номерными агрегатами (ранее похищенные в г. Москве или Московской области) и реализовывала их через специально созданный для этой цели автосалон «подставным» покупателям по кредитной программе одного из филиалов банка в г. Воронеж. Затем транспортное средство страховали, после чего угоняли или инсценировали дорожно-транспортное происшествие с конструктивной гибелью автомобиля, тем самым незаконно получая страховое возмещение. Действуя подобным образом, злоумышленники уже успели нанести материальный ущерб ряду страховщиков, осуществляющих свою деятельность в регионе.

3 марта 2010 года мошенники были осуждены Ленинским районным судом г. Воронежа по ст. 159 ч.4 УК РФ. Организатор преступной группы приговорен к 5 годам лишения свободы. Остальные приговорены к 4 годам лишения свободы условно с испытательным сроком.

**Руководитель Департамента организации личного и медицинского страхования ОСаО «Россия» Анастасия Бувеская: основная проблема рынка ДМС – отсутствие консолидации страховщиков**

Руководитель Департамента организации личного и медицинского страхования ОСаО «Россия» Анастасия Бувеская приняла участие в круглом столе «ДМС. Проблемы. Пути развития. Консолидация усилий», организованном ЗАО «Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня» и ЗАО «Мастер-Центр «Страхование».

Мероприятие собрало на своей площадке представителей Министерства финансов РФ, Федеральной службы страхового надзора и крупнейших российских страховых компаний. В число дискуссионных тем, затронутых участниками круглого стола, вошли такие вопросы, как государственное регулирование ДМС в России и основные проблемы лицензирования новых страховых продуктов и перестрахования ДМС, а также обсуждение зарубежного опыта медицинского страхования на примере Германии. Представители страховых компаний обсудили проблемы демпинга в тендерах и конкурсах по ДМС и болевые точки во взаимодействии между страховыми компаниями и медицинскими учреждениями, в том числе, в части проведения вневедомственной экспертизы. Кроме этого, была дана оценка изменениям, внесенным в 255 ст. 25 главы Налогового Кодекса и выявлены плюсы и минусы оплаты медицинских услуг «напрямую» в лечебно-профилактических учреждениях в сравнении с заключением договоров ДМС.

«На мой взгляд, проблемы, вынесенные для обсуждения на круглом столе, очень актуальны, а их решение имеет первостепенное значение для выхода рынка ДМС из кризисного состояния, – комментирует Анастасия Бувеская. – При этом на сегодняшний день самой главной проблемой профильного рынка, по моему мнению, является отсутствие консолидирующего центра, способного объединить страхо-

вое медицинское сообщество и представить его интересы во взаимодействии с медицинскими учреждениями, органами власти и законодательными структурами. И на данный момент я не вижу организации, способной решить эти задачи».

**ОСаО «Россия» выступило партнером круглого стола «Агрострахование 2010. Большие надежды»**



ОСаО «Россия» выступило партнером круглого стола «Агрострахование 2010. Большие надежды», состоявшегося 15 апреля 2010 года в Москве. Мероприятие было организовано ЗАО «Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня» и прошло при поддержке Всероссийского союза страховщиков (ВСС), Национального союза агростраховщиков (НСА), Ассоциации агропромышленных страховщиков и ФГУ «Федеральное агентство по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства».

Представителями ОСаО «Россия» в рамках круглого стола стали Генеральный директор Общества Юрий Колесников, руководитель Департамента страхования имущества и ответственности компании Марина Ожерельева и руководитель Департамента маркетинга и развития ОСаО «Россия» Андрей Коженков.

Несмотря на то, что агрострахование занимает 2% от общих сборов ОСаО «Россия», а доля самой компании на данном сегменте рынка составляет ▶▶▶



около 1%, Общество уделяет самое пристальное внимание данному направлению деятельности. В первую очередь, это обусловлено тем, что в рамках региональной сети присутствия ОСАО «Россия» достаточно много филиалов, портфель которых по агрострахованию отличается существенным объемом. В частности, к таким подразделениям компании относятся представительства Общества в Южном федеральном округе. В этой связи, ставя перед собой цель по сохранению и упрочению позиций компании на региональных рынках агрострахования, ОСАО «Россия» рассматривает свое участие в законодательном и информационном развитии данного сегмента в качестве одного из своих приоритетов, что и стало основной причиной участия компании в круглом столе.

В рамках программы выступлений спикеров от ОСАО «Россия» с докладом, посвященным текущим проблемам и предложениям по повышению эффективности и совершенствованию механизма сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой, выступила руководитель Департамента страхования имущества и ответственности Общества Марина Ожерельева. Озвученные ею предложения вызвали большой интерес участников круглого стола и журналистов. Основной идеологией выступления стало указание на необходимость формирования структуры управления и развития рынка агрострахования, отражающей в себе не групповые интересы отдельных участников рынка, а интегрирующей усилия всех страховщиков, имеющих лицензии на осуществление данного вида деятельности.

В ходе продолжившейся дискуссии по затронутому вопросу руководитель Департамента маркетинга и развития ОСАО «Россия» Андрей Коженков особым образом выделил потребность страхового сообщества в пропаганде идей агрострахования среди представителей агропромышленного комплекса в целях формирования правильного понимания самой сути страхования со стороны целевой аудитории агростраховщиков. Также была отмечена необходимость более последовательной работы по направлению информирования будущих и существующих страхователей о планируемых на рынке

новациях – как в законодательной сфере, так и в области разработки новых продуктивных предложений.

«Сегодня на рынке агрострахования сформировались три группы компаний, фактически равнозначных по занимаемым рыночным позициям. Одна из них объединена в рамках Национального союза агростраховщиков, вторую составляют компании, входящие в Ассоциацию агропромышленных страховщиков, а третья, хотя и не входит ни в одно из объединений, занимает около 40% рынка агрострахования, если исходить из оценки совокупного объема профильного бизнеса ее представителей. И наша компания не случайно выступила партнером прошедшего круглого стола, поскольку в рамках мероприятия были услышаны не только представители двух первых групп, но и была дана возможность выступить компаниям, не входящим в состав вышеуказанных ассоциаций. В такой ситуации любые инициативы и предложения в рамках формирования механизма дальнейшего общения по развитию рынка агрострахования, в том числе на базе Минсельхоза РФ, являются по-настоящему действенными и эффективными, поскольку выражают интересы большинства участников рынка», – заявил Генеральный директор ОСАО «Россия» Юрий Колесников.

### ОСАО «Россия» отмечает позитивную динамику развития корпоративных продаж

Корпоративный блок Дирекции Центрального офиса ОСАО «Россия» обеспечил перевыполнение плана 1 квартала 2010 года по сборам страховой премии. Бюджет продаж первого квартала выполнен на 103% от запланированного объема сборов.

Наиболее высокие результаты были продемонстрированы Дирекцией медицинского страхования ОСАО «Россия», выполнившей план квартала на 118%, Дирекцией федеральных программ Общества, достигшей показателя по плановому обеспечению сборов в 117,1%, и Дирекцией имущественного страхования компании, выполнившей плановые показатели на 101%. Вплотную приблизился к выходу на запланированные объемы квартальных сборов Департамент транс-

портного страхования ОСАО «Россия».

«Рынок корпоративного страхования стагнировал в 2009 году и в первом квартале 2010 года также пока не показывает положительной динамики. Тем не менее, бизнес нашей компании динамично развивается, мы смогли достичь поставленных целей по увеличению объемов собираемых страховых премий. В первую очередь, это стало возможным благодаря эффективной и системной работе отвечающей за это направление команды Центрального офиса, хочется отметить руководителей, внесших основной вклад в итоговый результат первого квартала –



Ирину Каширину, Елену Косареву, Наталью Крутую и Алексея Пашкова. Показатели, достигнутые блоком корпоративных продаж, демонстрируют нашу конкурентоспособность и позволяют нам уверенно смотреть на возможности реализации целого комплекса непростых задач, стоящих перед нами в текущем году», – комментирует заместитель Генерального директора ОСАО «Россия» Алексей Галахов.

### ОСАО «Россия» подвело итоги деятельности по ОСАГО в 1 квартале 2010 года



ОСАО «Россия» подвело итоги деятельности по ОСАГО в первом квартале 2010 года.

Объем сборов страховой премии по договорам ОСАГО, заключенным ОСАО «Россия» в этот период, составил 162,7 млн. рублей. Общее число заключенных договоров составило 78 793.

Выплаты по данному виду страхования были произведены по 4 978 страховым случаям на общую сумму 128,7 млн. рублей.

Удельная доля ОСАГО в портфеле ОСАО «Россия» в 1 квартале 2010 года составила 17,9%.

### ОСАО «Россия» провело анализ рынка страхования залогового имущества

Управление по работе с финансовыми институтами филиала «Московская региональная дирекция» ОСАО «Россия» провело анализ рынка страхования залогового имущества, подведя итоги развития сегмента за последние три года и оценив дальнейшие перспективы его роста.

По словам начальника Управления, Елены Семеновой, залоговое страхование как было, так и остается актуальным инструментом защиты залогов финансовых институтов, являющимся основой для системного роста клиентской базы страховщиков. При этом портфель залогов с конца 2008 года изменился в качественном эквиваленте в связи с изменением

направления банковского кредитования. Изменение экономической ситуации в 2008 году привело к ужесточению условий кредитования ряда банков по уровню заемщиков и, как следствие, выразилось в сокращении объемов кредитования малого бизнеса и в качественном изменении состава залогов, сократив в них долю товаров в обороте и других более рискованных обеспечений. На первое место вышло кредитование недвижимости и таких наиболее стабильных отраслей, как энергетика и топливно-нефтяной комплекс.

Залоговое имущество физических лиц также претерпело изменения в части уменьшения доли ипотечного кредитования и формирования более узкого профиля кредитования под приобретаемый автотранспорт. Но, несмотря на произошедшие изменения, залоговое страхование остается одним из приоритетных направлений развития для страховых компаний. Обусловлено это тем, что залоговое страхование уже заняло свою нишу и является для кредитных институтов эффективным решением при ухудшении состояния предметов обеспечения залога: при нанесении им ущерба или их гибели. Без страховых инструментов экономическая составляющая любого банка будет не столь рентабельна.

«Договоры залогов стали более короткими по срокам, но остаются в пределах 2-3 лет, а это означает, что страховая компания каждый год имеет уже прогнозируемый страховой портфель, более реальный, чем привлечение новых клиентов за счет прямых продаж. Не стоит забывать и об условиях страхования, тарифах и уровне качества сопровождения договоров. Любой залог одного страховщика, по результатам неудовлетворительного клиентского сервиса, может стать залогом другого страховщика. Уровень залогового страхования в общем банковском портфеле ОСАО «Россия», несмотря на изменение экономической ситуации, остается на уровне 30% в совокупном объеме новых продаж. Компания развивает залоговое страхование не только как клиентский канал, где страхователями являются заемщики банков, но и как составляющую сотрудничества с самими финансовыми институтами, поскольку качество обслуживания заемщиков является и реальным предложением для самих банков.

При хорошем качестве клиентского сопровождения, гибкой тарифной политике и прозрачных условиях страхования заемщики становятся постоянными клиентами страховщика, что влияет и на выбор страховщика банком – для страхования уже своего имущества, ответственности, а также в рамках специальных программ страхования для сотрудников банка», – рассказывает Елена Семенова.

### ОСАО «Россия» начинает сотрудничество с «БНП ПАРИБА» ЗАО

ОСАО «Россия» вошло в список страховых компаний – партнеров «БНП ПАРИБА Банк» Закрытое акционерное общество, подтвердив соответствие требованиям банка к страховым организациям. Сотрудничество компаний будет осуществляться на федеральном уровне в рамках всей региональной сети ОСАО «Россия».

В качестве партнера «БНП ПАРИБА» ЗАО ОСАО «Россия» получит возможность осуществлять страхование автомобилей, передаваемых в залог банку в рамках обеспечения обязательств заемщиков по кредитным договорам. Страхование автомобиля, приобретаемого за счет кредита, по рискам, связанным с его гибелью (утратой), угоном (хищением) и повреждением (ущербом) является обязательным условием предоставления кредита.

«БНП ПАРИБА» ЗАО входит в состав группы BNP PARIBAS, которая относится к числу шести сильнейших банков мира по данным Standard & Poor's и является крупнейшим банком Еврозоны по объему депозитов. Группа присутствует в 80 странах, насчитывает свыше 200 000 сотрудников и является лидером в сфере потребительского кредитования в Европе.

### ОСАО «Россия» в Санкт-Петербурге обеспечило страховую защиту соборей

ОСАО «Россия» в г. Санкт-Петербурге заключило дополнительное соглашение к договору страхования животных с ООО «Северная пушнина» – одним из лидеров производства пушнины в Северо-Западном федеральном округе. Стра- ▶▶▶



ховая сумма по заключенному соглашению превысила 55 млн. рублей.

Условия заключенного ОСаО «Россия» и ООО «Северная пушнина» дополнительного соглашения включают в себя покрытие рисков, связанных с гибелью животных, вынужденным убоем, пожаром, стихийными бедствиями, несчастными случаями, противоправными действиями третьих лиц, а также уничтожением животных в результате инфекционной или неинфекционной болезни. Срок действия договора – 1 год.

Компания «Северная пушнина» была основана в 1997 году, включает в себя семь звероводческих хозяйств и специализируется на производстве и реализации меха соболя, лисицы, норки, песца и лисопесцовых гибридов.

## ОСаО «Россия» в Нижневартковске застраховало строительные-монтажные работы на 132 млн. рублей

Филиал ОСаО «Россия» в г. Нижневартковск заключил договор страхования строительные-монтажные риски и гражданской ответственности при проведении строительные-монтажные работы с ООО «Строительная компания «Редан». Общая страховая сумма по договору составила более 132 млн. рублей.

В соответствии с условиями договора, строительные-монтажные работы предприятия застрахованы, в том числе, по таким рискам, как пожар, взрыв, падение деревьев или частей летательных аппаратов, воздействие пара или жидкости, провал грунта, стихийные бедствия и противоправные действия третьих лиц.

ОСаО «Россия» также застраховало гражданскую ответственность ООО «Строительная компания «Редан» по воз-

мещению ущерба, причиненного жизни, здоровью и имуществу третьих лиц при осуществлении строительные-монтажных работ

## Краснодарский филиал ОСаО «Россия» выступил страховым партнером Открытого всероссийского турнира по спортивным танцам «Звезды Кубани»

Краснодарский филиал ОСаО «Россия» выступил страховым партнером Открытого всероссийского турнира по спортивным танцам «Звезды Кубани».

Турнир прошел 10-11 апреля на территории выставочного центра «Краснодар-ЭКСПО» при поддержке Федерации танцевального спорта России, Федерации танцевального спорта Кубани, Департамента по физической культуре и спорту Краснодарского края. Организаторами конкурса выступили танцевально-спортивные клубы «Топ-Данс» и «Стиль». В соревновании приняли участие 725 танцевальных пар из 51 города России.

Как страховой партнер турнира, Краснодарский филиал ОСаО «Россия» застраховал участников соревнований от несчастных случаев на общую страховую сумму 9,45 млн. рублей..



## ОСаО «Россия» в Твери застраховало имущество сети ювелирных салонов на 148,9 млн. рублей

Филиал ОСаО «Россия» в г. Тверь заключил договор страхования имущества с ЗАО «Александрит».

В соответствии с условиями договора страхования, товарные запасы (ювелирные изделия) и наличные деньги в кассе ЗАО «Александрит» застрахованы от повреждений или уничтожения в результате пожара, взрыва, стихийных бедствий, опасных природных явлений, а также на случай противоправных действий третьих лиц. Договор заключен сроком на один год. Общая страховая сумма составила 148,9 млн. рублей.

ЗАО «Александрит» – крупнейшая сеть ювелирных салонов в Твери, предлагающая широкий ассортимент ювелирных изделий. В сеть компании также входят ломбарды и мастерские по ремонту и изготовлению ювелирных изделий.

## ОСаО «Россия» обеспечит страховую защиту имущества Холдинговой компании «АМС-групп» на 275,3 млн. рублей

Филиал ОСаО «Россия» в г. Ульяновск заключил ряд договоров страхования имущества с ЗАО «Холдинговая компания «АМС-групп».

В соответствии с условиями договоров страхования, имущество холдинга (недвижимость, земельные участки и товары в обороте) «АМС-групп» застраховано от повреждений или уничтожения в результате пожара, взрыва, стихийных бедствий, опасных природных явлений, а также на случай противоправных действий третьих лиц. Общая страховая сумма составила 275,3 млн. рублей.

Холдинговая компания «АМС-групп» – крупнейшая управляющая компания Ульяновской области, в состав которой входит ряд разнопрофильных предприятий, занятых в сфере производства, коммерции и услуг.

### НОВОСТИ РЫНКА

#### ФАС отменит страховые конкурсы

Федеральная антимонопольная служба (ФАС), ранее выступавшая ярким сторонником страховых конкурсов как средства защиты конкуренции, теперь намерена их отменить. ФАС готовит поправки, отменяющие необходимость проведения страховых конкурсов для госорганов и естественных монополий. Последним конкурс не понадобится в случаях, когда цена страхового контракта не превышает 100 тыс. руб. При этом возврата к валу дел по ущемлению конкуренции на страховом рынке служба не боится.

На ежегодной конференции по перестрахованию заместитель начальника управления контроля финансовых рынков ФАС Ирина Смирнова заявила о намерении службы изменить порядок отбора поставщиков страховых услуг для госорганов, внебюджетных фондов и естественных монополий. В настоящее время статья 18 «Особенности отбора финансовых организаций» закона «О защите конкуренции» требует от всех перечисленных участников проведения открытого конкурса по выбору поставщика страховой услуги. Если страховщик выбран не на конкурсе, суд признает эту сделку недействительной.

Эта норма была введена с целью пресечения ограничения конкуренции на финансовых рынках в виде выбора заказчиками «дружественных» страховщиков. Однако на практике организация и проведение страхового конкурса могут обойтись заказчику дороже стоимости страхового контракта – например, когда территориальному управлению органа власти надо приобрести полис ОСАГО на два автомобиля.

Как пояснила «Ъ» Ирина Смирнова, во избежание подобных случаев ФАС намерена инициировать поправки, согласно которым органы власти и внебюджетные фонды смогут выбирать страховщика в соответствии с законом о госзакупках – то есть размещать заказ у единственного поставщика без проведения конкурса. Послабление затронет и естественные монополии – им также не понадобится проводить открытый конкурс в условиях, когда цена контракта ниже 100 тыс. руб. – предельного

размера расчетов наличными деньгами в РФ между юридическими лицами по одной сделке. Для внесения изменений ФАС намерена разработать поправки к статье 18 закона «О защите конкуренции». Сколько на отмене конкурсов сэкономит государство, в ФАС не считали.

Страховое сообщество узнало в инициативе ФАС свои предложения двухгодичной давности. Как рассказали «Ъ» во Всероссийском союзе страховщиков, ровно такие же изменения обсуждались на экспертном совете при Росстрахнадзоре. «Было также предложено не проводить конкурс в случаях, когда незначительно меняется автопарк у заказчика, – вспоминает собеседник «Ъ» из союза, – и это правильное решение». Тем не менее, по мнению экспертов, тотальная отмена страховых конкурсов чревата коррупцией и ограничением конкуренции. «Если речь идет о мелких сделках, когда издержки проведения конкурса перекрывают цену контракта, это справедливо, – говорит заместитель главы рейтингового агентства «Эксперт РА» Павел Самиев. – Если же страховые конкурсы отменят по большим заказам – неизбежно появление коррупционной составляющей».

На вопрос «Ъ» о том, не приведет ли отмена страховых конкурсов к нарушению конкуренции на рынке, Ирина Смирнова заявила, что пока таких опасений нет. «Будут жалобы, будем разбираться», – заявила она «Ъ».

«Коммерсантъ»

#### Нарушение в долг

Депутаты Государственной думы продолжают заботиться о пополнении госбюджета, рассчитывая на деньги нарушителей правил дорожного движения. Февраль, как мы помним, начался с предложения в разы увеличить штрафы и вновь ввести балльную систему. И вот очередная инициатива «партии власти».

На этот раз законопроект, призванный увеличить собираемость штрафов, вынес на обсуждение коллег председатель комитета Госдумы по финансовому рынку Владислав Резник. Депутат предложил внести изменения в закон об ОСАГО и некоторые другие законы, обязав водителей иметь при

себе специальные кредитные карты для оплаты на месте штрафов за нарушение правил дорожного движения. Причем наличие кредитной карты будет столь же обязательным, как и наличие полиса ОСАГО. И, судя по всему, карать за ее отсутствие будут так же, поскольку оно будет считаться административным нарушением. А получение кредитной карты будет обязательным одновременно с получением полиса ОСАГО. Пресс-секретарь депутата Анжелика Есоянц уже пояснила, что, согласно задумке ее шефа, в каждом автомобиле ГИБДД будет установлен специальный терминал (аналогичный тому, посредством которого мы расплачиваемся «кредиткой» в магазине).

Естественный вопрос: почему бы не ограничиться просто обязательным введением мини-терминалов в автомобилях ГИБДД? Я мог бы расплатиться за нарушение ПДД (если я согласен с самим фактом нарушения) любой из своих кредиток – хоть VISA, хоть Master Card. Увы-увы, и еще раз увы: абы какой картой расплатиться будет невозможно. Законопроект предусматривает, что банк, обслуживающий «штрафные» кредитные карты, будет выбран в процессе специального конкурса. Или, точнее, банки, поскольку в России насчитывается более 30 миллионов автовладельцев – одному банку такой объем обслуживания «пластика» просто не осилить.

Законопроект продвигается как некая панацея, которая, во-первых, позволит в разы повысить собираемость штрафов (ведь если при тебе «штрафная кредитка», то отговориться неимением денег уже не удастся, а присутствие кредитки обязательно). А во-вторых, снизить уровень коррупции среди сотрудников ГИБДД, поскольку из общения водителя с инспектором будут выведены вопросы о форме оплаты штрафа – карточка и только карточка.

Кое-кто уже открыто говорит о лоббировании банковских интересов на самом высоком уровне. Ведь за прошлый год только в Москве было задержано около 2,5 миллиона водителей – за грубые нарушения ПДД, которые нашли отражение в протоколах. Если взять минимальный штраф – 100 рублей, то за год банки только в Москве соберут четверть миллиарда рублей. ▶▶▶

Материалы рубрики взяты из открытых источников и публикуются без изменений

### НОВОСТИ РЫНКА

А если минимальный штраф, как планируется, повысят до 1000 рублей? Получается уже 2,5 миллиарда. А каков будет сбор по России в целом?

Ведь странная получается штука: о подобных шагах говорили давно, если память не изменяет, обсуждения начались лет пять назад. Но велись они вяло: банкирам и так забот хватало. Но грянул кризис, кредит многим просто не карману: люди бы и рады взять, да не могут. А тут – всех обяжут законодательно лезть в долги.

Думскую инициативу комментирует вице-президент Движения автомобилистов России Леонид Ольшанский.

– Получается, что человека заставляют заранее заплатить на нарушение, которого, возможно, вообще не будет! А раз не будет, значит, банк и страховая компания будут эти средства прокручивать, получая неплохой доход с миллионов водителей. В этом нет ничего удивительного. Ведь автор этого законопроекта, «единоросс» Владислав Матусович Резник, сам в прошлом и банкир, и страховщик. В 1990-м году он исполнял обязанности заместителя председателя совета директоров «России» – одного из ведущих на тот момент коммерческих банков. До 1995-го года руководил управлением компании по страхованию «Русь», а с 1995 по 1998 годы возглавлял Росгосстрах. И так, кредитная карта даст водителю возможность расплатиться за нарушение ПДД «на месте», но по безналу.

Однако, согласно Кодексу «Об административных правонарушениях», на оплату штрафа отводится 30 дней. Из них 10 – на обжалование наложения штрафа. А подача обжалования автоматически тормозит любое производство по административному делу. «Оплата на месте» лишает водителя не только права на обжалование решения инспектора ГИБДД, которое может быть несправедливым, но и на гарантированную 42-й статьей квалифицированную помощь адвоката.

*«Золотой Рог» (г. Владивосток)*

### Компенсаций за вулкан не будет

Ассоциация туроператоров России (АТОР) сообщила, что авиакомпании и ту-

роператоры не обязаны возмещать туристам стоимость билетов в связи с задержкой или отменой рейсов из-за закрытия воздушного пространства в Европе, поскольку извержение вулкана в Исландии относится к категории форс-мажорных обстоятельств, передает РИА «Новости».

В АТОР ссылаются на статью 401 Гражданского кодекса, дающую определение форс-мажора. «А в случае наступления форс-мажора стороны не несут никакой материальной ответственности за неисполнение своих обязательств. Таким образом, ни авиакомпании, ни туристические компании не обязаны возмещать туристам стоимость билетов», – отмечают в ассоциации.

Иной точки зрения придерживаются в Европе. Представитель Еврокомиссии Сиим Калласс заявил, что пассажиры рейсов, отложенных или аннулированных из-за облака пепла в Европе, имеют право на компенсацию, передает «Эхо Москвы».

В этой связи авиаперевозчики могут потерять около \$1 млрд, сообщает Bloomberg. Перебои в авиасообщении затронут около 6 млн пассажиров.

Еще одна отраслевая организация – Российский союз туриндустрии – заняла более осторожную позицию. Пресс-секретарь союза Ирина Тюрина сообщила в эфире телеканала «Вести», что если турист отказывается от переноса вылета, ему вернут деньги, но с вычетом понесенных турфирмой затрат. «То есть полностью стоимость тура они не получают. Конечно, и турист теряет деньги. Но тут никто не виноват. Очень непростая ситуация», – сказала Ирина Тюрина.

Авиакомпания «Россия» возмещает стоимость билетов на отмененные рейсы полностью, сообщили dr.ru в авиакомпании. В случае задержки рейсов пассажиров обзванивают, а также обеспечивают им комфортное пребывание в аэропорту. Группе иностранных туристов, задержавшихся в Петербурге из-за природного катаклизма, «Россия» даже помогла в продлении виз, отметили в пресс-службе.

Турфирма «Вест-тревел», клиенты которой также не смогли вылететь в Калининград, сейчас обсуждает с калининградскими партнерами возврат денег туристам, рассказал коммерческий директор «Вест-тре-

вела» Сергей Хохлов. По его словам, компания готова возмещать деньги, если их возвращает принимающая сторона.

Обязательное страхование ответственности турфирм в данной ситуации не поможет. «Извержение вулкана – это классический форс-мажор, и по нему страховка не выплачивается», – пояснила директор по маркетингу компании «АСК» Татьяна Долинина.

*dp.ru*

### С июля в Белоруссии появятся гибридные полисы каско и ОСАГО

Гибридные полисы автокаска и ОСАГО появятся в Белоруссии с 1 июля этого года, сообщила журналистам в Москве гендиректор Ассоциации страховщиков Белоруссии Ирина Мерзлякова.

По ее словам, «введение такого полиса поддержано правительством Белоруссии и продиктовано стремлением создать дополнительную социальную защиту для автовладельцев».

И.Мерзлякова пояснила, что новый полис будет включать риски, предусмотренные полисом обязательного страхования ответственности автовладельцев (аналог российского ОСАГО), и риски, обычно содержащиеся в добровольном полисе автокаска. Однако программа защиты по автокаска будет урезанной: комбинированный полис защитит автовладельца только от ущерба автомобилю в ДТП, риск угона таким полисом не покрывается.

Стоимость усеченного комбинированного полиса, по прогнозной оценке белорусских автостраховщиков, может составить 100–120 евро. «Такой полис автовладельца может покупать добровольно, при этом его стоимость будет выше, чем ОСАГО (средний взнос по обязательному полису составляет примерно 30 евро), но в несколько раз ниже, чем полноценный полис автокаска», – сказала она.

Как сообщила И.Мерзлякова, два серьезных нововведения – комбинированный полис и система прямого урегулирования убытков в обязательном страховании ответственности – с 1 июля этого года заставят белорусских автостраховщи-

*Материалы рубрики взяты из открытых источников и публикуются без изменений*

## НОВОСТИ РЫНКА

ков продумывать дополнительные меры безопасности для противодействия страховым мошенничествам.

В свою очередь, гендиректор Белорусского бюро страхования на транспорте Антон Авсейко сообщил, что с этой же даты вводится система урегулирования мелких ДТП. Сумма такого ущерба, по словам А. Авсейко, не должна превышать 200 евро.

Представители белорусских страховых союзов также обратили внимание на важность обмена информацией с российскими коллегами и получение опыта в связи с предстоящими нововведениями в автостраховании Белоруссии.

Согласно законодательным актам Белоруссии, к обязательному страхованию ответственности автовладельцев допускаются только страховые компании с государственным участием в капитале. В настоящее время такими операциями в Белоруссии занимаются 6 страховщиков.

*Финмаркет*

### Страховка от налогов

Управление по контролю за работой финансовых рынков Швейцарии (FINMA) активизировало работу по борьбе с новыми способами уклонения от уплаты налогов. Как сообщило агентство Bloomberg со ссылкой на главу FINMA по коммуникациям Алена Бихзеля, власти страны проверяют возможные случаи перевода незадекларированных средств из-за рубежа в полисы страхования жизни, продаваемые швейцарскими страховщиками. В беседе с «Ъ» господин Бихзель подтвердил, что, хотя конкретных подозреваемых у его агентства нет, оно «проверяет подобные факты». «Растущие юридические риски в трансграничных операциях являются главной проблемой как для FINMA, так и для участников финансового рынка, а также политических властей», — добавил он.

Впервые об озабоченности швейцарских властей операциями со страховыми полисами заявил в конце марта на ежегодной пресс-конференции заместитель главы департамента FINMA по стратегическим операциям Урс Цуляуф. Он сообщил, что расследование FINMA направлено на слу-

чай, когда незадекларированные активы используются для покупки страховых полисов, что позволяет таким активам избегать налогообложения.

В последнее время некоторые швейцарские страховые компании объявили о резком росте спроса на страховые полисы со стороны состоятельных зарубежных клиентов. Так, например, 30 марта швейцарская компания Swiss Life Holding сообщила, что по итогам 2009 года поступления от продажи полисов состоятельным гражданам в Германии и ряде других стран выросли за год вдвое, составив 5,3 млрд швейцарских франков (€3,7 млрд). Только в Германии рост поступлений от продажи таких полисов составил 15%, достигнув 2,2 млрд франков (€1,5 млрд). Более того, полисы страхования жизни позволяют получать их приобретателям прибыль, сравнимую с прибылью от хранения средств на обычных депозитах западных банков (около 3% годовых). Дело в том, что при покупке аннуитетных полисов страхования жизни страховщик выплачивает страхователю не только премию при наступлении страхового случая, но и определенную сумму в течение фиксированного периода времени.

«Мы все заинтересованы в том, чтобы найти долгосрочное решение по предотвращению растущей угрозы криминализации определенной части текущей бизнес-модели нашего финансового центра», — заявил «Ъ» господин Бихзель, подчеркнув, что в настоящий момент его ведомство пытается выяснить, «есть ли необходимость в разработке специальных регулирующих норм при управлении рисками банками и страховыми компаниями».

*Коммерсантъ*

### Linkin Park подали в суд на страховую компанию Lloyd's

Американская рок-группа Linkin Park подала иск в суд против крупной лондонской страховой компании Lloyd's за нарушение условий контракта, сообщает TMZ.

Участники коллектива обвиняют страховщика в отказе от выплаты компенсации за вынужденные отмены концертов в связи с травмой солиста группы Честера Беннингтона (Chester Bennington). Linkin Park

потребовали возместить им ущерб. Точная сумма не указывается, однако речь идет о нескольких миллионах долларов.

Беннингтон получил травму спины еще в 2008 году. В связи с этим Linkin Park отменили шесть выступлений. Представители Lloyd's заверяют, что участники группы застраховались уже после того, как их солист повредил себе спину.

Группа Linkin Park была создана в 1999 году в Лос-Анджелесе. В ее состав, помимо Беннингтона, вошли Майк Шинода, Джо Хан, Брэд Дэлсон, Роб Бурдон и Дэйв Фаррелл. Группа обрела успех благодаря дебютному альбому Hybrid Theory, проданному тиражом в 30 миллионов копий. В 2005 году диск получил «бриллиантовый» статус, присуждаемый RIAA. За всю карьеру коллектив выпустил четыре студийных альбома, последний из которых — New Divide вышел в мае прошлого года. Группа Linkin Park является обладателем множества музыкальных наград, в том числе и двух «Грэмми».

*vesti.kz*

### Британских собаководов обяжут купить своему питомцу страховку

В Великобритании планируется ввести обязательную покупку страховки для владельцев собак. Таким образом законодатели пытаются переложить ответственность за агрессию четвероногого питомца на страховую компанию, пишет сегодня британская пресса.

Согласно принятому в 1991 году «Закону об опасных собаках», в Соединенном Королевстве запрещены некоторые наиболее агрессивные породы собак, в том числе и питбультерьеры. Однако данная мера неэффективна: за неделю нападениям подвергаются свыше ста граждан Великобритании.

Поправками к данному закону планируется расширить список запрещенных пород собак, а также ввести обязательную покупку страхового полиса для владельцев.

Стоимость данного полиса будет достигать более 500 фунтов стерлингов за год.

*Интерфакс*

Материалы рубрики взяты из открытых источников и публикуются без изменений

### Страховое мошенничество – тенденции



*Интервью с руководителем  
Департамента безопасности  
ОСАО «Россия»  
Вершининим Олегом Евгеньевичем*

**В кризис особенно остро встала проблема мошенничеств на страховом рынке. У каждой компании существует свой «черный список». Что делается для объединения этих данных и свободного доступа к ним? Какие еще меры могут предпринять компании для защиты от мошенников?**

Как известно, единой базы мошенников не существует. Страховые компании, ведут так называемые «черные списки» самостоятельно. Департамент безопасности ОСАО «Россия» также располагает сведениями о лицах, которые показали себя во взаимоотношениях с нашим Обществом и с другими страховыми компаниями в негативном свете. Информация пополняется как в процессе взаимодействия с коллегами из других компаний, так и в процессе собственной работы.

По вопросу борьбы со страховым мошенничеством мы также тесно взаимодействуем с Российским Союзом Автостраховщиков (РСА). В уставе РСА определено, что одним из основных предметов деятельности Союза является координация усилий его членов, направленных на борьбу с мошенничеством и иными противоправными действиями в

области обязательного страхования и страхования в рамках международных систем страхования, а также на противодействие недобросовестной конкуренции.

В рамках соглашения, заключенного между ОСАО «Россия» и РСА, осуществляется информационное взаимодействие в целях выявления случаев и признаков недобросовестного страхования. Усиление работы в данном направлении позволит более активно противодействовать страховому мошенничеству.

**Известно, что не все случаи страхового мошенничества доводятся до суда. Каково соотношение между случаями, доведенными до суда и разрешенными во внесудебном порядке, в нашей компании?**

Задача любой страховой компании, и, в частности, её службы безопасности – предотвратить незаконные выплаты страховых возмещений и выявлять уже совершившиеся факты противоправного получения страховых выплат.

При выявлении фактов мошенничества страховщик обращается в правоохранительные органы для принятия мер в соответствии с законом. Доведение до суда – задача правоохранительных органов, если у них имеются для этого достаточные основания.

В 2009 году в правоохранительные органы было направлено 148 заявлений по признакам страхового мошенничества. Органами внутренних дел по ним возбуждено 38 уголовных дел.

**Каковы показатели возникновения случаев мошенничества среди клиентов в 2007, 2008 и 2009 годах?**

В 2007 году в целом по компании было предотвращено 284 необоснованных, т.е. незаконных, выплаты (в том числе, 73 в связи с наличием вскрытого мошенничества), в 2008 – 437 (в том числе, 144 в связи с наличием вскрытого мошенничества), в 2009 году – 495 (в том числе, 212 в связи с наличием вскрытого мошенничества).

Таким образом, в последние годы прослеживается тенденция к увеличению вскрываемых случаев мошенничества.

**Что является основным моментом в выборе судиться с мошенником или нет - своевременный отказ от претензий или сумма предполагаемого ущерба?**

Наша позиция выражена в известной фразе Глеба Жиглова: «Вор должен сидеть в тюрьме». Поэтому в случае выявления фактов мошенничества Департамент безопасности прилагает все усилия, чтобы изобличить и наказать преступника. Хотя в ряде случаев, когда сумма ущерба является незначительной, а наш «клиент» осознает свою вину и добровольно отказывается от страховой премии, мы принимаем решение не портить ему биографию и дать возможность исправиться без привлечения правоохранительных органов.



**Инновации в страховании**



*Интервью с Гуляевой Марией Николаевной, начальником отдела маркетинга Департамента маркетинга и развития ОСАО «Россия»*

**Как вы считаете, какие области страхования наиболее инновационны – маркетинг и реклама, разработка новых страховых продуктов, развитие каналов продаж, обеспечение безопасности и т. д.? Оцените их перспективность с точки зрения нововведений.**

Страховой рынок в России – отрасль еще достаточно молодая и менее развитая, чем в зарубежных странах. Страховой маркетинг, как и маркетинг в целом, предполагает управление технологическими процессами компании с целью обеспечения ее эффективного функционирования. В это понятие уже входят все обозначенные области и на сегодняшний день сложно выделить те, которые в большей степени используют инновации, или оценить, какие из них более перспективны с точки зрения нововведений. Скорее, применение инноваций в страховании – это комплекс взаимосвязанных действий внутри отдельных направлений развития.

Только общая инновационная политика страховщика может выступать системой стратегических мер, проводимых операторами рынка для повышения эффективности работы их компании и развития рынка страхования в целом.

**Какие инновации применяются в нашей компании?**

Наша компания, как любая развивающаяся компания, подходит к данному вопросу достаточно разноплановно. Одним из перспективных, на наш взгляд, направлений является работа по проекту «Direct», запуск которого планируется в ближайшие месяцы. Кроме того в Обществе проводится серьезная работа по модернизации IT-системы, в первую очередь, направленная на повышение качества обслуживания клиентов и оптимизацию бизнес-процессов компании. Естественно, систематически проводится мониторинг рынка и его отдельных сегментов, в ходе которого мы рассматриваем возможность и целесообразность выведения на рынок новых страховых продуктов и программ, которые позволят максимально полно удовлетворять потребности отдельных, интересных нам целевых клиентских сегментов и соответствовать общим требованиям рынка.

**Насколько остро на рынке стоит проблема копирования инновационных разработок? Какими способами возможно защитить собственную идею?**

Действительно, операторы рынка и сейчас используют, и ранее использовали успешные технологии своих конкурентов. Это совершенно нормальная для рынка практика преемственности положительного опыта. В ряде случаев, использование отдельных «открытых» технологий конкурентами говорит о востребованности и перспективности данного инструмента и в дальнейшем позволяет более четко прорабатывать их и корректировать исходя из общих тенденций рынка. Именно применение успешно-

го опыта и дальнейшее совершенствование положительно воспринятых рынком идей способствует его полноценному развитию.

Если говорить о копировании той части инновационных разработок, которая запрещена законодательством и является составляющей коммерческой тайны компании, то это, в первую очередь, зона ответственности службы безопасности каждого отдельного страховщика. Что касается защиты собственной идеи – в том случае, если речь идет именно об инновационной разработке, копирование которой предполагает наличие весомых финансовых и репутационных рисков новатора, то здесь целесообразно подумать об оформлении соответствующих документов на интеллектуальную собственность, получении патента и страховой защите.

**Часто ли применяется зарубежный опыт страховых инноваций? Что можно заимствовать, а что для российской действительности неприемлемо?**

Ни для кого не секрет, что рынок страхования ряда зарубежных стран более развит, чем в России. Западные операторы рынка имеют большой опыт как в части разработки продуктовых предложений и предоставления сервисных услуг, так и в таких областях, как управление рисками и ▶▶▶



подготовка квалифицированных кадров. Сегодня на страховом рынке присутствует уже достаточно много операторов с наличием в уставном капитале доли зарубежных страховщиков. Именно эти компании наиболее активно внедряют в процесс управления российских компаний западные технологии.

В первую очередь, целесообразно воспользоваться опытом зарубежных коллег в части подхода к формированию отчетности и управления рисками. Кроме того, немаловажен опыт приобщения населения к системе страхования как к естественной и повседневной составляющей жизни, а не как к вмененному условию со стороны государства или организаций, предоставляющих те или иные услуги.

Наиболее опасно использовать в российской практике неадаптированные под реалии российского рынка методики и инструменты, применяемые зарубежными странами. Часть из них может противоречить тому или иному пункту российского законодательства, часть могут попросту не понять клиенты в силу недостаточной финансовой грамотности, а к другим может оказаться не готов и сам российский рынок.

Ярким примером тому может служить внедрение в России системы ОСАГО. Если в экономически развитых странах этот вид страхования внедрен уже достаточно давно и не вызывает отторжения у населения, то в России ситуация резко противоположная. И вопрос здесь не только в относительно невысокой страховой грамотности населения, что не позволяет устанавливать объективные лимиты ответственности по рискам, принимаемым на страхование, т.к. это повлечет за собой удорожание договора страхования, но и в недостаточной проработанной законодательной базе, высоком уровне страхового мошенничества и т.п.

Зарубежный рынок очень сильно отличается от российского и любое «копирование» зарубежных страховых инноваций без дополнительной проработки и тестирования в рамках нашей экономики может негатив-



но сказаться на российской системе страхования.

**Кризис стал тормозом или, наоборот, двигателем в разработке и внедрении новых методик? Почему?**

Кризис стал одним из основных факторов, спровоцировавших некое «оживление» на рынке страхования – пересмотр ранее выбранных ориентиров, поиск новых каналов продаж, пересмотр тарифной и продуктовой политики, освоение новых и/или ранее не достаточно перспективных полей страхования, внедрение новых технологий и т.п.

Ряд идей или услуг в кризис большей частью страховщиков были «заморожены», что обусловлено снижением платежеспособности населения а, следовательно, отсутствием достаточного уровня спроса, позволяющего окупить издержки на реализацию данных идей. Страховщики, позиционирующие свою работу в vip-сегменте, несмотря на кризис, продолжили активную работу в части расширения сервисной составляющей. Большинство операторов рынка стали уделять внимание IT-технологиям, системе безопасности, мотивационным программам для особо ценных сотрудников. На рынке появились новые страховые продукты и программы – так называемые «антикризисные предложения». Все эти и другие мероприятия обусловлены, в первую очередь, необходимостью повышения эффективности

работы страховщиков и сохранением портфеля, что может быть достигнуто только путем максимально полного удовлетворения потребностей клиента и следованием тенденциям рынка.

**Должна ли страховая компания двигаться постоянно вперед, реализуя новые программы, или можно «почивать на лаврах», предлагая проверенные временем и клиентами услуги?**

Рынок, на котором мы работаем, постоянно меняется, меняются и потребности и предпочтения клиентского сегмента. Именно поэтому, по нашему мнению, страховая компания должна двигаться вперед, реализовывать новые программы и технологии, тем самым способствуя развитию рынка страхования России в целом. Развитие страхования экстенсивным путем – за счет введения новых обязательных и «добровольно-принудительных» видов страхования не решит проблем, тормозящих развитие страхования. Инновационные и усовершенствованные ранее существующие идеи – это одна из стратегических мер, способная повысить эффективность функционирования как обязательного, так и добровольного страхования.

Тем не менее, в данном вопросе целесообразно действовать без фанатизма. Чрезмерно активные мероприятия могут «напугать» рынок, и так, на сегодняшний день, достаточно осторожно относящийся к системе страхования.

«Продавцы целебного воздуха»



*Интервью с руководителем  
Департамента организации личного и медицин-  
ского страхования ОСАО «Россия»  
Бувеской Анастасией Андреевной*

«Иногда в шутку страховщиков называют «продавцами воздуха». И, конечно, говорящие это люди не вкладывают в свои слова смысл одноименного произ-

ведения Александра Беляева. То, что мы предлагаем, действительно похоже на воздух – столь же неосвязаемо и необходимо для жизни – защита. Следуя этой логике, специалистов, занимающихся добровольным медицинским страхованием, можно назвать «продавцами целебного воздуха»...

Но шутки в сторону!

Ведь мы имеем дело с самым ценным, что есть у человека – с его здоровьем!

Интересно, что ни один страховщик, специализирующийся на добровольном медицинском страховании, никогда не сравнит наш вид ни с одним другим. В то же время, специалисты по другим видам страхования не упустят возможности отметить, что ничего специфического в медицинском страховании нет, и сравнить нас с автостраховщиками, а медицинские учреждения – со СТОА.

На мой взгляд, отличия, конечно, есть, и они значительны.

Начнем с законодательства. Кроме общего страхового законодательства, мы подчиняемся специализированному «Закону о медицинском страховании». Можно долго говорить о том, что многие его положения устарели и не полностью охватывает реалии сегодняшнего рынка ДМС, но этот Закон описывает все основные моменты, необходимые для осуществления добровольного медицинского страхования.



И отличия этим не ограничиваются. В каком еще виде страховые случаи происходят ежедневно? И это не покореженный кусок металла, пусть даже очень дорогого, который можно, в крайнем случае, «затоталить». Это – страх матери за своего новорожденного ребенка, слезы взрослых детей немощных родителей и так изо дня в день. Это – звонки наших застрахованных, за которыми стоят боль, судьба, а часто и жизнь человека. И в каждом из этих случаев мы должны, прежде всего, помочь. Уже потом будут счета из лечебных учреждений, наше возмущение их размером и «разборки» с руководством ЛПУ и врачами.

И здесь кроется одно из главных, на мой взгляд, отличий медицинского страхования от всех других. Нашими партнерами являются коллеги – врачи, многие из которых каждый день творят «чудо исцеления» своими руками. Мы не должны стоять с ними по разные стороны баррикад, так как мы, по сути, делаем одно дело, но, в то же время, мы должны оградить наших застрахованных от хапуг и проходимцев «от медицины», а нашу страховую компанию от экономического ущерба.

Самой главной в нашей работе я считаю способность не перейти той границы, которая отделяет исполнение нами служебных обязанностей от черствости и безразличия к тем людям, на здоровье которых, волей судеб, мы влияем».



### Страховые агенты Российской Империи

До конца XVIII-начала XIX века страховое дело в Российской Империи находилось на этапе зарождения, поэтому страховых агентов можно было пересчитать по пальцам. В услугах страхователей нуждался очень ограниченный круг лиц: первые отечественные страховые учреждения — Страховая экспедиция при Заемном банке (открыта в 1786 году) и Страховая контора при Ассигнационном банке (создана в 1797 году) были государственными и занимались исключительно страхованием солидного имущества — каменных домов в городах и некоторых дорогостоящих видов товаров.

В XIX-XX веке, с развитием промышленности и торговли, водного и железнодорожного транспорта, становлением рыночных отношений, страхование стало неотъемлемой частью российской жизни, а должность страхового агента — одной из самых престижных в обществе.

Слово «агент» появилось в России в XVIII веке. В переводе с латинского оно означает «действующий». Но действующий не сам по себе, а от чьего-либо имени или по поручению какой-нибудь организации. Сначала это

слово прижилось в дипломатии и сыске, а позднее перекочевало и в область страхования.

В начале XIX века государственные учреждения были почти полностью вытеснены из страхового бизнеса частными акционерными компаниями. Большинство из них занимались страхованием имущества, и, прежде всего, от огня. Потом появились компании, страхующие жизнь людей, посева от градобития, домашний скот от болезней и случайной гибели и многое другое. К концу века страховых компаний было не счесть, но среди них всегда выделялись крупнейшие, услугами которых пользовалась значительная часть населения России, и второстепенные, доверия к которым у обывателей было гораздо меньше. Чем крупнее была страховая компания, тем ответственнее подходила она к назначению на должность своих страховых агентов. Агенты некоторых российских страховых обществ навсегда вошли в историю как личности яркие и незаурядные.

Количество страховых агентов на территории Российской Империи увеличилось к середине XIX века. Это было связано с формированием национального страхового рынка и ростом числа частных акционерных страховых компаний — на тот момент на территории Российской Империи функционировало 5 подобных организаций. Их деятельность курировалась высшими должностными лицами государства, которые являлись их соучредителями. Эти акционерные общества наделялись исключительным правом на проведение страхования строей в определенных регионах страны.

В XIX веке конторы почти всех российских страховых компаний располагались в столицах — Москве и Петербурге. Для того, чтобы охватить своей деятельностью необъятную страну, страховые компании ввели должность главных страховых агентов, в ведение которых были переданы целые регионы, включающие одну или сразу несколько губерний.

Главные агенты, в свою очередь, имели в подчинении еще несколько страховых агентов на местах. Поскольку деятельность страхового агента связана с обращением крупных денежных сумм, то отбор людей на эту должность проводился очень тщательно. Приглашали, как правило, людей, имеющих



вес в обществе, честных и состоятельных, для которых страховые сделки не являлись большим соблазном, и при этом активных и расторопных.

Главная контора пионера страхового бизнеса в стране — «Первого Российского страхового от огня общества», учрежденного в 1827 году, находилась в Петербурге. В Симбирске (нынешний Ульяновск) это общество представляли купцы Н.Д. Маляхинский, А.К. Лотер, И.С. Хапков, отец и сын Юргенс, долгие годы занимавшиеся страховым делом.

Николай Дмитриевич Маляхинский, местный купец второй гильдии, был главным агентом «Первого Российского страхового общества» в Симбирской губернии почти сорок лет. Коренной симбирянин, чьи предки известны в Симбирске с начала XIX века, он стал агентом общества около 1850 года.

От остальных полуграмотных симбирских купцов Н.Д. Маляхинский отличался истинно европейской образованностью. В то время, как многие представители «темного царства», верные старым купеческим традициям, прятали деньги в кубышки, не доверяя банкам, он не боялся вкладывать личные средства в перспективные коммерческие проекты, а свободный капитал хранил в банковских учреждениях. Жил он в собственном доме, окруженном огромным садом с беседками, прудами и прекрасной оранжереей. Здесь же, при доме, была и его страховая контора, позднее перекочевавшая на Карамзинскую площадь в дом Разумовского.

В «Симбирских губернских ведомостях» регулярно публиковались объявления Н.Д. Маляхинского, приглашающие посетить его контору, где можно было не только быстро оформить страховые документы, ▶▶▶



### Страховые агенты Российской Империи



но и «получить бесплатно особую дощечку для украшения фасада застрахованного здания».

Подобные таблички на домах обывателей позднее развешивали страховые агенты многих страховых обществ. На них, как правило, писались название страховой компании и год ее основания, что в наши дни вызывает немало путаницы у горожан, случайно обнаруживших подобную табличку на каком-нибудь старом доме и принимающих дату на ней за год строительства данного здания.

Н.Д. Маляхинский был человеком очень активным и деятельным. В разные годы он являлся агентом нескольких страховых и пароходных компаний, гражданским заседателем Симбирской палаты уголовного суда. По решению Симбирского Магистрата и Сиротского суда он не раз становился опекуном многих малолетних наследников и несостоятельных должников, избирался депутатом в уездные и губернские земские учреждения. В 1875 году жители Симбирска избрали его городским головой, и на этой должности он самоотверженно служил целых десять лет. Его стараниями в городе было создано Симбирское городское Александровское попечительное общество о бедных, существовавшее до самой революции. В 1885 году по решению Городской Думы в Симбирске была учреждена стипендия имени Н.Д. Ма-

ляхинского. Два года спустя он умер и был с почестями похоронен на самом престижном городском кладбище за стенами Покровского мужского монастыря.

Вскоре после его смерти в газетах стало появляться имя нового главного агента Первого страхового общества — Акселя Карловича Юргенса, коммерсанта, известного симбирского общественного деятеля и мецената, старшего сына купца Карла Ивановича Юргенса. Страховой бизнес, как и торговля книгами, мебелью, музыкальными инструментами и канцелярскими принадлежностями, земледельческими орудиями и машинами, был их семейным делом.

Сам Карл Иванович еще в середине 1860-х годов назывался в симбирских справочниках «пожизненным страховым агентом». Вероятно, что он представлял в городе «старейшее в России и единственное отечественное общество, занимавшееся исключительно и специально страхованием жизни» с таким же кратким названием — «Жизнь», учрежденное в стране в 1835 году.

В одном из своих музыкальных магазинов, расположенном в доме Вейса на Большой Саратовской улице, в 1860 году К.И. Юргенс приютил контору «Второго Российского страхового от огня общества», агентом которого был губернский почтмейстер коллежский советник Петр Федорович Фе. Аксель Карлович Юргенс унаследовал «Торговую фир-

му К.И. Юргенс» и страховой бизнес отца. Помимо Первого страхового общества, он являлся главным агентом Российского общества морского, речного и сухопутного страхования (Русский Ллойд). С его именем связано появление в Симбирске первой телефонной линии, проложенной в 1892 году от конторы Юргенс до конторы пароходного общества «Зевеке» на симбирской пристани. А.К. Юргенс входил в члены общего присутствия Симбирской казенной палаты, губернского по промысловому налогу присутствия от губернского земского собрания, был членом Лютеранской общины в Симбирске. В 1907 г. на свои средства установил на фасаде собственного дома, ранее принадлежавшего Гончаровым, мемориальную доску в память писателя И.А. Гончарова. В этом доме он одним из первых в городе установил электрическое освещение. В годы Первой мировой войны А.К. Юргенс закрыл свой бизнес в Симбирске и навсегда с семьей покинул город.



Повесть о страннике российском



*Роберт Штильмарк*

Роберт Штильмарк (1909-1985)

Повесть о страннике российском

(Документальная историческая художественная проза)

Василий Баранщиков рассказывал в парадной форме, с ружьем на плече, под окнами комендантского дома. Ходить приказано до тех пор, пока гости улягутся спать.

Все окна в доме открыты настежь и завешены легким прозрачным тюлем. Комнаты празднично освещены, десятки свечей зажжены в каждой люстре. Деревья сада, пустую террасу и фигуру самого постового озаряет луна. Караульщик может свободно разглядывать сквозь тюль всех, кто находится в столовой. По анг-

лийскому обычаю дамы уже покинули комнату, оставив джентльменов наедине с батареей бутылок: пришел час мужских напитков и мужских разговоров. Василий прислушивался к громкой речи щеголеватого британского капитана, чье судно, неосвещенное и молчаливое, темнело на воде бухты рядом с большой испанской яхтой.

- Мое судно, - рассказывал капитан, - до сих пор всегда подтверждало точность поговорки: «Успех торговли – быстрая доставка». Нынешний же рейс не оправдал надежд, хотя начался он неплохо. Исход его принес одни убытки. Я потерял даже часть команды.

- А груз? - осведомился важный испанский генерал, сидевший на самом почетном месте за столом. - У вас на борту были чернокожие или на этот раз вы набили трюмы «Песни ветра» иным товаром?

- Нет, груз был обыкновенный – «черное дерево», то есть африканские негры. Именно груз-то и пострадал! Если бы прошлые рейсы не были столь удачными, я остался бы теперь без денег вплоть до выплаты страховой премии.

- Где вы застраховали груз? - спросил хозяин дома.

- У Ллойда, как всегда, господин майор. Его представитель всегда болтается в африканских портах, на Берегу Слоновой Кости. Он осматривал мой груз перед рейсом и отослал страховые бумаги в Лондон.

- Что же произошло в этом рейсе? - вмешался в разговор лютеранский пастор. Он сидел рядом с хозяином и переводил ему на немецкий язык те слова, которых комендант не понимал по-английски. Пастор был худощав и бледен. Его бокал все время оставался наполненным до краев. Священнослужитель притрагивался к нему лишь для того, чтобы чуть-чуть оросить губы розовой влагой. Католик-генерал, восседавший очень прямо и неподвижно, изредка неприязненно косился на мелькающие по соседству черные рукава рясы или на белоснежные ленточки галстука, ниспадающие на грудь лютеранского пастора. Грудь самого генерала украшало золотое шитье, и на этом великолепном фоне сияли орденские звезды и кресты, осыпанные драгоценными камнями.

Сквозь открытое окно Баранщикову

была хорошо слышна вся эта беседа, и смысл того, о чем говорилось, делался все яснее. Английский капитан, встречая явное сочувствие слушателей, рассказывал: [Весь эпизод засвидетельствован английскими источниками. Изменены лишь название корабля и фамилия капитана.]

- В начале рейса у меня было более двух сотен чернокожих с берегов Гвинеи... Впрочем, начну с самого начала! По прибытии в Африку мне сперва показалось, что я вообще на сей раз прогадал. В Дагомее, в одном лишь Порто-Ново, я застал восемь судов - французских, голландских и наших. Чтобы не набивать цены на чернокожих при таком обилии покупателей, я пошел к берегам Того. Здесь я застал пятерых купцов, а в Аккру – в стране Ашанти - прибыл седьмым! Все же я, не убоившись конкуренции, выторговал себе у одного туземного царька отличных здоровенных негров, можно сказать, самый цвет всего племени.

- Что же вам помогло одержать такую победу над соперниками? - чуть насмешливо спросил генерал.

- Мне просто повело, ваше превосходительство. Те имели только цветные одежды, ткани, бусы, ножи и прочие предметы, пленительные для негритянских вельмож, а у меня оставалась непроданной тонна вашего сахара и десятка два бочонков рома. Получилось так, что ром и сахар смог предложить только я один, и это решило исход моей борьбы с конкурентами. Я купил двести одиннадцать негров, которые, в общем-то, обошлись недешево благодаря неважной конъюнктуре. Два месяца назад я вышел с грузом из Гвинейского залива. Скоро на борту началась какая-то болезнь. Сначала мы не могли взять в толк, отчего они хватаются за животы и подымают. Потом мой помощник первым понял, в чем дело: оказалось, что боцман недоглядел за погрузкой воды, и она протухла в немых бочках. Только для команды имелось несколько бочонков свежей воды. Ну, думаем, что делать!

- Какое ужасное положение! - воскликнул пастор. Баранщиков узнал его: это был тот самый пастор, которому «Мишель Николаефф» принес воинскую присягу.

- Да, господу было угодно строго ▶▶▶

Повесть о страннике российском

покарать нас за грехи... Мы лишились нашего имущества. Я хотел спасти груз - зайти на Бермуды и взять на борт свежей воды, - но за мной увязался американский капер. Судно у меня, как вы знаете, исключительно быстроходно. При хорошем ветре я делаю пятнадцать узлов... Конечно, при такой стройности бортов трюмы не могут быть... особенно просторными, и болезни всегда уносят пятую, четвертую, иногда третью часть груза, зато даже от любого военного корабля я ухожу легко! На этот же раз стояла почти штилевая погода, и мы трое суток удирали от проклятого американца. Пришлось далеко отклониться от курса, Бермуды остались в стороне, а мы оказались один на один с пустынным океаном! Пробовали кипятить тухлую воду - в камбузе стояла такая вонь, что матросов тошнило. А хорошая вода подходила к концу. Положение становилось безнадежным. В трюмах еще было 132 негра. Вы понимаете? Даже по одной кружке воды в сутки это составило бы литров шестьдесят-семьдесят, а у нас-то оставалось полтонны на экипаж. Я вынужден был отдать команду, и матросы... выкинули груз в море.

- Как выкинули? Их, что же, пришлось насильственно... умерщвлять? - удивился пастор.

- Да нет, просто ночью их поодиночке выводили на палубу и... сбрасывали в воду. Страшно обидно было, господа. Выбросить в море 132 здоровенных гвинейских негра, из которых самый низкорослый был всего на полфута ниже того великолепного гвардейца, что марширует там с ружьем под нашими окнами! Да, погиб заработок целого рейса. Страховая премия его не окупит!

- Так, так, - задумчиво проговорил пастор. - А если представить себе страдания этих несчастных язычников! Сначала в тесноте темного трюма, когда их товарищи и родные умирали рядом, потом мучения жажды и наконец ужасная насильственная смерть ночью в морской пучине... Как это жестоко!

- Новые земли требуют новых жертв. Колониям нужны выносливые руки. Негры неприхотливы, они лучше индейцев годятся для работы на плантациях, - прогово-

рил комендант. - Все эти трудности и жертвы приходится переживать и приносить во имя цивилизации, ради будущего новых поколений белых людей, ради наших детей и внуков, которые покорят природу и окончательно подчинят себе низшие расы на земле.

- Господа! - пастор обвел присутствующих вопрошающим взглядом. - Но ведь если допустить, что люди этих низших рас тоже обладают теми же пятью чувствами, что и мы - люди белой расы...

- В этом я не сомневаюсь, - сказал капитан убежденно. - Они чувствуют подобно нам и даже мыслят. Но ведь и бык, и лошадь, и собака чувствуют боль, страх, радость. Бойни Лондона тоже могут показаться жестоким учреждением. Но скот



есть скот, созданный богом на потребу человеку, как и цветные расы предназначены служить белому человеку. Таково божественное предначертание, порядок, нужный для благоденствия на земле. Но, господа, не довольно ли серьезных речей? Не соскучились ли наши дамы?

Василий Баранчиков отошел в тень, подальше от окна. В столовой задвигали стульями. Собеседники стоя докуривали свои сигары и трубки.

- Так вы надеетесь получить от Ллойда страховую премию? - спросил генерал.

- В случае каких-либо уверток Ллойда британский суд не может отказать мне в столь справедливом иске. Я - жертва стихий и войны. [Капитан оказался прав: герою этого невымышленного эпизода британский суд присудил страховую премию. Цифры, приводимые ниже - документальные].

- Вот тебе на! - думал Василий Баранчиков. - Чем судить злодея за убийство ста

тридцати двух ни в чем не повинных душ - ему еще награда обещана! Уж на что в нашей России-матушке злые помещики случаются, а такого душегуба не видывал: полторы сотни живьем в море рыбам спустил и себя за это жалеет! Помогите бог выбраться отсюда!

Открылась дверь на террасу. Баранчиков вытянулся и замер на месте, взяв ружье «на караул». Увлеченные беседой господа не обратили на него никакого внимания. Огоньки их трубок, сигар и сигарет рассыпали в воздухе искры и при энергичной жестикуляции чертили огненные ленточки. Воздух наполнился ароматом табака, вываренного в меду, крепленного опиумом и другими снадобиями.

Английского капитана кто-то спросил о выгодах последних рейсов, в отличие от нынешнего, неудачного. Капитан весело и с гордостью перечислил свои недавние удачи, позволяющие спокойно ожидать премии за понесенную потерю.

Так, в позапрошлом, 1779 году он получил восемь тысяч фунтов стерлингов чистой прибылью на продаже 270 черных рабов, доставленных в Америку. В прошлом, 1780 году заработал 5700 фунтов, продавши 250 негров «неважной упитанности и здоровья». Предпоследний его рейс дал 1308 фунтов прибыли - он продал сахарным плантациям на Кубе негритянских женщин и ребятишек, приобретенных почти бесплатно: в глухом африканском порту в Камеруне этих женщин удалось обманом заманить на корабль. Им обещали показать женские безделушки и украшения, будто бы приготовленные для продажи.

- Как священнослужитель, я позволю себе спросить вас, мистер Уильям, - обратился к капитану пастор. - Наш капрал сказал, будто с вашего корабля высажено несколько закованных в цепи людей. Кажется, они... не цветной расы. Не мятежники ли они? Заблудшие души нуждаются в слове божьем. Наверно, это преступники с континента?

- Увы, господин пастор, они из моей команды. Я и на этом терплю убыток. Повторяю вам: этот рейс принес мне одни неприятности. Эти люди - завербованные шотландцы и ирландцы.

Как обычно, я согласился пере- ▶▶▶

Повесть о страннике российском

везти их бесплатно через океан, используя в пути как низших матросов. Здесь же хозяева плантаций берут вновь прибывших на работу, а расплачиваются со мною. У нас цена на это твердая: за доставку сто фунтов – ведь мы кормим этих бедняг в дальнем пути! - а плантатор получает белую рабочую силу сроком на семь лет.

Баранчиков прислушался внимательно. Он знал, что такие сделки английских капитанов с английскими же бедняками обычны и что даже есть название для этих перевезенных через океан белых рабов: кабальные слуги. Обычно ни один не выживает страшных семи договорных лет. Ведь с ними обращаются более жестоко, чем со скотом. Скот - пожизненная ответственность хозяина.

- Но за что же их заковали в цепи? - продолжал расспрашивать капитана пастор.

- За то, что вели себя на борту как сумасшедшие, когда матросы сталкивали негров с корабля. Один, ирландский детина, здоровенный как лошадь, призывал на мою голову такие проклятия, будто я действительно поступал бесчеловечно, а не спасал свою команду. За подстрекательство негров к бунту, а матросов к неповиновению мне пришлось повесить ирландца на рее. Ну а остальным мы надели прочные браслеты. Теперь они присмирели, поняли наши порядки! Завтра вы их посмотрите. А если не подойдут - я с выгодой уступлю их джентльменам на Ямайке - там очень, очень не хватает рабочих рук.

- Нет, зачем же везти их на Ямайку! - поспешно вмешался комендант. - Завтра мы поглядим их, может быть, и сторгуемся с вами. Хотя лично я, капитан, всегда предпочитаю негров.

Чернокожие прекрасно переносят здешний климат и способны день-деньской работать под нашим солнышком. Белый этого не вынесет не то что семь лет, а и семь месяцев!

Тут к джентльменам, увлеченным деловой беседой, явился дворецкий, чтобы от имени прелестных и скучающих дам напомнить господам о вещах более привлекательных, чем служебные тяготы, торговые убытки и мертвые рабы. Мужчины спохватились, побросали свои сигары

и трубки и шумно двинулись назад, в комнаты. Вскоре послышались звуки настраиваемых инструментов. Потом приятный женский голос запел песню на испанском языке. Пела красивая донья Мария, супруга испанского генерал-губернатора и коррегидора большого соседнего острова Пуэрто-Рико.

Баранчиков, тяжело потрясенный всем услышанным, продолжал расхаживать перед окнами опустевшей столовой. Когда же наконец сменяет? Завтра снова вставать с рассветом на постылую службу. Ну и порядки! Оказывается, чтобы обрабатывать земли, украденные у индейцев, нужно в Африке воровать негров. А коли не удастся обманом заполучить их на корабль, то сотни людей покупаются за несколько бочонков рому?

Василий уселся на скамью под пальмой, сбросил треуголку и поставил ружье между коленями. Ночевать под открытым небом ему здесь еще не случалось, и он видел южное ночное небо только со двора казармы. Тут, в прекрасном саду комендантского дома, тропическая ночь раскрывалась перед ним во всей своей красоте. В лунном свете серебрились гладкие пальмовые листья, на песке широких дорожек лежал причудливый теневой узор; сквозь кроны пандановых деревьев мерцало теплое звездное золото, а самый воздух, горячий, недвижимый и пряный, словно был настоян на цветах и травах.

Но красота этой природы нынче не успокаивала растревоженной души подневольного, утомленного человека. Он был простым российским мещанином, не водил знакомства с учеными, образованными людьми, умел только читать и писать и сызмальства верил тому, что слышал в сладкогласных церковных проповедях. Он боялся греха, помнил про совесть и дружелюбно относился к людям с иным цветом кожи, чем его собственная. Теперь он понял, во что может жадность превратить человека, какое зло человек может сотворить другому ради наживы, барыша, корысти. Борясь с дремотой, Василий думал о том, что и сам он недавно приплыл сюда на невольничьем корабле, где тоже была противная тухлая вода, оставявшая во рту ощущение слизи, а не влаги. А если бы

датский капитан просчитался в Копенгагене на парочку бочонков, и его, Василия Баранщикова, вместе с шестеркой товарищей по трюму поволокли бы ночью к борту, столкнули в море, и он сам следил бы гаснущим взором за исчезающими парусами, за кормовым огоньком из капитанской каюты? И черная вода матово светилась бы под луной... А потом рассек бы волну треугольный акулий плавник...

Вдруг усталый часовой встрепенулся, мгновенно отрезвев от дремы: что-то зашуршало в кустах сада. В следующий миг две темные тени мелькнули почти рядом с Василием, проскользнули через дорожку, по которой только что вышагивал часовой Баранчиков.

Караульщик привскочил со скамьи. Кто это? Воры? Злоумышленники? Что ему делать? Стрелять? Вон, вон они, эти двое, еще раз промелькнули в отдалении под лунным лучом. Василий поднял ружье...

А может это... кто-нибудь из черных невольников пытается спастись бегством? Комендантский сад выходит одной стороной к морю, вернее, к нависающим над морем скалам. Внизу полоска колючего кустарника, дикого кампешевого дерева, потом - песок и море. Если перебраться через ограду, спуститься со скалы... Слева есть бревенчатый причальный пирс, нынче там привязана большая лодка с корабля «Песня ветра». На такой лодке можно добраться до другого острова... Может, таков именно план беглецов? Нет, не выстрелит по ним «часовой Мишель Николаефф!» Он даже положил ружье на скамью.

Несколько секунд Василий прислушивается, задерживая дыхание. Из далекого конца темной садовой аллеи в чуткой тишине залитого луной сада еле уловимо доносится слабый металлический звон. Значит, беглецы в кандалах? Они перелезают через садовую ограду и звякают цепями! Может, это бежали узники с корабля «Песня ветра»?

Где-то в стороне послышался прерывистый собачий лай. Хриплый задыхающийся голос выкрикнул проклятие. Наверху, у знакомого здания гауптвахты, бухнул выстрел: на берегу ему эхом ответил второй. Нет сомнения: бежал ▶▶▶

### Повесть о страннике российском

кто-то из тех, кого высадили нынче с корабля «Песня ветра». Над островом понеслись звуки набата: ударили в колокол на церковной колокольне. В ту же минуту со ступеней террасы сбежал в сад взволнованный майор. Он держал в руке пистолет. По ногам коменданта била длинная шпага. За ним высунулись из дверей еще чьи-то испуганные лица. В доме вскрикивали женщины. Важный испанский генерал, сияя расшитой грудью, вышел на террасу следом за хозяином. Кругом бежали, топали, кричали.

- Где часовой? - со злобой орал комендант, потрясая пистолетом и всматриваясь во тьму. - Огня! Часовой! Николаефф! Дутойфель, ферфлюхте хундезде!

Удерживая на сворках здоровенных датских догов, к террасе подбежали вооруженные матросы. Один быстро доложил коменданту, что следы беглецов привели сюда, прямо в сад. И тут, в свете фонарей, майор заметил Баранщикова, с ружьем в руках, у скамейки.

- Где они пробежали по саду? Говори, негодяй, говори, русская собака: куда пробежали эти висельники?

Один из поводырей собак уже склонился над присыпанной песком дорожкой. Псы яростно зарычали, порываясь вперед.

- Вот следы! - крикнул поводырь. - Они пробежали здесь!

- Они пробежали здесь! - завопил комендант. - Здесь? В полусотне шагов от часового? Негодяй! Почему не стрелял, собака! Почему не поднял тревогу! Люди! Взять у него ружье, арестовать, запереть у меня в каменном чулане! Когда схватим беглецов - я найду ему наказание. Вперед, к морю! Иначе те удерут на какой-нибудь лодке к испанцам или англичанам. Вперед, вперед! Ловите их, держите!

Баранщикова обезоружили, связали и бросили в темный чулан под надежный замок. Лишь наутро Василий узнал, что беглецам удалось овладеть лодкой и покинуть бухту, но добрались ли они до другого острова или корабля, спаслись или погибли - то господи веши!

Во всяком случае, на острове погоня окончилась безрезультатно, и, когда Василия привели на допрос к коменданту, прямо в столовую, настроение майора

было не из веселых. Здесь уже находились и английский капитан, и важный испанский генерал. Дамы, умиравшие от любопытства, не были допущены в комнату, но они тихонько наблюдали всю сцену с террасы сквозь тюлевую завесу.

Комендант смотрел на Баранщикова снизу вверх.

- Что ожидает солдата, который нарушил первый долг часового? - грозно спросил комендант. - Ты не мог не видеть и не слышать беглецов. Значит, ты помог им?

Василий счел за благо притвориться непонятливым.

- Не разумею, ваше благородие. Нихт ферштейн! Беглых - никс видел. Никс слышал. Далече они были. Темно.

Комендант поморщился.

- Он отпирается? Притворяется, что ничего не видел? Так?

- Так точно, ваша милость! - подтвердил капрал, который привел Василия на допрос.

- Мне ясно, что он помог беглецам скрыться. Он не стрелял и дал возможность им удрать. Может быть, еще дорогу им показал? Во всяком случае, он недостойн звания датского солдата. Он заслуживает каторги, не так ли, ваше превосходительство?

Испанский генерал еще выше поднял нос и надменно кивнул.

- Капрал, уведите его на гауптвахту и... вы понимаете меня, гм, хорошенько там его... Вон!

Когда Баранщикова увели на истязание, красивая генеральша подошла к мужу.

- Скажите мне, друг мой, какое наказание ждет этого большого солдата? У него такие печальные глаза. Его повесят?

- Нет, наверное, не повесят, но... полсотни розог он испробует, а потом - каторга, моя дорогая. Его продадут, чтобы возместить затраты по вербовке. Может быть, галеры... Или рудники...

- Супруг мой, угодно ли вам исполнить одну просьбу вашей жены?

- Разумеется, моя дорогая. Все, что в моих силах!

- Купите этого солдата, сеньор! Мне, право, жаль его. Он так ревностно вышагивал целый вечер, все дамы любовались этим часовым. Мы устроим ему... кухонную

каторгу в нашем доме, сеньор! Купите его, этого большого руса!

- Но, моя дорогая, кухонная каторга в вашем доме... боюсь, это не то наказание, которое желал бы для провинившегося наш любезный хозяин!

- Если моему супругу и повелителю будет угодно, то и кухонная каторга, как всякая другая, не будет особенно сладкой, пока... вина его не искупится.

- Но, говоря серьезно, дорогая Мария, за такого силача этот датский комендант заломит цену... гм...

- Сеньор! Не скупитесь! Просьба вашей супруги...

- Молчи, плутовка! Ты знаешь, что против такой улыбки я бессилён. Господин майор! Извольте назначить цену за этого москвитя. Я решил купить его.

Обрадованный майор все же счел своим долгом предупредить соседа, что солдат Николаефф и сам склонен к побегу, и ненадежен как надзиратель.

- Мне нужен кухонный слуга для тяжелых работ в доме. Насчет побега - не тревожьтесь, от нас не убегают! Благоволите назначить цену, сеньор комендант.

- Полагаю, ваше превосходительство, что он будет счастлив столь благоприятной судьбе и станет... трудиться за двоих.

Угодно ли вам, ваше превосходительство, уступить мне за этого великолепного москвитя... парочку широкоплечих негров из ваших нынешних гребцов. Я любовался ими! Нам здесь нужны черные руки, ваше превосходительство, очень нужны. И, хотя цены на негров в настоящее время как будто падают... Ведь их стали теперь возить не только англичане, но и американцы... хэ-хэ-хэ, я бы, из желания угодить вашему превосходительству и в то же время не упустить из виду интересов нашей компании, счел бы такой обмен справедливым для обеих сторон, не так ли?

- Испанский дворянин не торгуется с соседом, когда речь идет об исполнении прихоти дамы, сеньор! - важно сказал коррехидор Пуэрто-Рико, обрадованный, что не нужно платить наличными за нового слугу. У его превосходительства спеси было больше, чем наличного золота в атласных карманах!

1962 г.

ФОТОБИЕННАЛЕ

Фотоработы заместителя начальника Департамента страхования имущества и ответственности ОСАО «Россия»  
Екатерины Серegiной



ТВОРЧЕСТВО НАШИХ  
ДЕТЕЙ



**Александра Буевская** – 10 лет  
Дочь руководителя Департамента организации  
личного и медицинского страхования ОСАО  
«Россия» Анастасии Буевской



**Элиза Бичикашвили** – 11 лет  
Дочь Советника Генерального директора –  
Заместителя начальника Департамента  
правового обеспечения ОСАО «Россия»  
Павла Бичикашвили

Все предложения и идеи по наполнению и развитию проекта «Творческая студия»  
направляют на адрес модератора раздела: [TerekhovaSD@ros.ru](mailto:TerekhovaSD@ros.ru)

*Дорогие коллеги!*

*«Какой чудесный воздух! Пахнет весной...» (Э.М. Ремарк)  
И весной хочется больше улыбаться.*



Победив в корпоративном соревновании по продажам полисов, страховой агент выиграл поездку в Мехико. Теперь уже которую неделю в Мексике он пытается выиграть поездку обратно домой...

\*\*\*

Два страховых агента с бешеной скоростью несутся по проселочной дороге и обгоняют пикап с пожилой парой внутри. «Папаша, ты только погляди на этих дураков! Наверняка это пара страховых агентов, и скоро они встретят своего Создателя, и к гадалке не ходи!» - сказала старушка.

И действительно, спустя некоторое время они видят ужасную аварию с участием машины агентов. «Что ж, мамаша, - говорит старик. - Раз уж мы здесь, давай сделаем то, что сделал бы на нашем месте любой хороший гражданин - похороним их как следует». Вместе они быстро вырыли яму и закопали в нее несчастных агентов. Как только они убрали свои инструменты, подъехал полицейский. «Вы видели, как случилась эта авария?» - спросил он пару. «Нет, сэр, но мы предполагали, что она случится, когда эти дураки-страховые агенты пронеслись мимо нас на скорости в несколько сотен миль. Ну а потом, когда мы и правда увидели эту аварию, решили устроить людям достойные похороны» - сказал старик. «А вы убедились в том, что они были мертвы?» - спросил полицейский. «Ну, они-то сказали, что нет, но вы же знаете, как эти страховые агенты вечно все преувеличивают!»

\*\*\*

После долгих лет, проведенных в море, пират решает уйти на покой. Так как за годы сво-

ей «службы» он получил множество травм, он решил, что вполне может рассчитывать на компенсацию от страховой компании, в которой еще много лет назад оформил страховку от производственных травм.

У него была деревяшка вместо ноги, крюк вместо правой руки и черная повязка на месте отсутствующего правого глаза. Страховой агент заверил его, что он получит деньги по страховке, если будет доказана связь между его телесными повреждениями и работой. «Рассказывайте по порядку - итак, как вы потеряли ногу?» - спросил агент. Зычным басом пират ответил: «Короче говоря, мы с моей командой были в открытом море, как вдруг ветер резко изменил направление и столкнул меня в воду, где акула откусила мне ногу». Агент ответил: «Безусловно, эта травма связана с вашей работой. А как вы потеряли руку?» «В общем, мы с моей командой были в открытом море, как вдруг ветер резко изменил направление и столкнул меня в воду, где акула откусила мне руку, вместо которой у меня теперь этот крюк». «Ну а как же вы потеряли ваш глаз?» - спросил агент. Пират ответил: «Да это тоже связано с работой: в погожий день я грелся на солнышке на палубе своего корабля, как вдруг пролетавшая мимо чайка изловчилась и нагадила мне прямо в глаз!». «Простите, но какое отношение это имеет к потере глаза?» - спросил озадаченный агент. «А это случилось в первый день после того, как мне поставили крюк!» - ответил пират.

\*\*\*

Дама обращается к страховому агенту:

- Я видела Ваше объявление о возможности застраховать жизнь домашнего животного.

- Верно. Кого Вы хотите застраховать? Кошку, собаку или...?

- Мужа.

\*\*\*

Клиент вызывает своего страхового агента и говорит ему, что он должен подать требование на выплату страхового возмещения. Агент говорит: «Расскажите мне, что случилось?» Клиент рассказывает, и агент говорит: «Я сожалею, но ваша страховка это не покрывает». Клиент говорит: «Хорошо, позвольте мне лучше объяснить,

что случилось!». Рассказывает снова. Агент опять говорит: «Увы, это ваша страховка тоже не покрывает». Клиент: «Хорошо, скажите мне, что покрывает моя страховка, и я расскажу вам, как именно это случилось!»

\*\*\*

Фермер, попавший в аварию на большом грузовике, в суде требовал компенсации за лечение от страховой компании. «Насколько я понимаю, Вы требуете компенсации средств, потраченных Вами на лечение после аварии?» - спросил адвокат страховой компании. «Да, это так», - ответил фермер, кивнув. «Вы утверждаете, что пострадали в аварии, однако у меня есть подписанный протокол из полиции, в котором сказано, что, когда полицейский спросил Вас сразу после аварии о самочувствии, Вы ответили, что никогда в жизни не чувствовали себя лучше. Это так?» «Да, но...», - запинаясь фермер. «Простого «да» или «нет» будет достаточно», - быстро перебил его адвокат. «Да», - ответил фермер.

Затем к фермеру обратился его адвокат: «Пожалуйста, подробно и точно расскажите суду обо всех обстоятельствах, в которых Вы сделали свое замечание относительно здоровья». «Конечно, - ответил фермер. - После аварии моя лошадь металась со сломанной ногой, а моя старая собака выла от боли. Тот самый полицейский подошел, взглянул на мою лошадь и пристрелил ее. Затем он подошел к собаке, взглянул на нее и тоже застрелил. Потом он подошел прямо ко мне и спросил, как я себя чувствую. Что, ради всего святого, вы бы ответили ему на моем месте?!»



*Рубрику ведет коллектив Департамента маркетинга и развития ОСАО «Россия»  
Ждем Ваши шутки о страховании по адресу: [strahodil@ros.ru](mailto:strahodil@ros.ru)*

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

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