



«Вестник России»

Ноябрь - Декабрь // 2009



Страховые компании и банки

Интервью с начальником Управления по работе с финансовыми институтами филиала «Московская региональная дирекция» ОСАО «Россия» Семеновой Еленой Александровной



стр. 10

ДМС: лицом к клиенту

Интервью с начальником Департамента организации личного и медицинского страхования ОСАО «Россия» Бувеской Анастасией Андреевной



стр. 11

История страхования

*Страховые знаки:
по следам древнеримских легатов*



стр. 14

Завершена сделка по консолидации пакета акций ОСАО «Россия»

В начале ноября Международная инвестиционно-консалтинговая группа EastOne и Инвестиционная группа «Траском» заявили о завершении сделки по консолидации пакета акций ОСАО «Россия». В результате сделки консолидированная доля компаний, находящихся под мандатом EastOne, приблизилась к 100% акционерного капитала Общества.

Выход Инвестиционной группы «Траском» из акционерного капитала ОСАО «Россия» обусловлен существующей

инвестиционной стратегией группы. Со стороны EastOne сделка осуществлена в рамках реализации портфельной стратегии группы, подразумевающей, в частности, отраслевую и географическую диверсификацию активов, находящихся под мандатом EastOne.

Представители нового владельца ОСАО «Россия» имеют успешный опыт работы со страховыми активами, в частности, ранее им принадлежала одна из крупнейших страховых компаний Украины. По словам директора по инвестициям группы EastOne, члена совета директоров ОСАО «Россия» Артема Сиразутдинова, владельцы компании намерены обеспе-

чить преемственность стратегии развития Общества и неукоснительное соблюдение всех ее обязательств перед клиентами и партнерами, сохранить все лучшее, что накопила компания за 20 лет присутствия на рынке, и придать ей дополнительный импульс для дальнейшего развития. Кроме того, в заявлении акционеров особо подчеркивается, что в среднесрочной перспективе они не планируют менять доказавший свою эффективность периметр управления компанией.

В соответствии с договором о конфиденциальности детали сделки не раскрываются.

Краснодарский филиал ОСАО «Россия» – дипломант Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России»

Краснодарский филиал ОСАО «Россия» стал дипломантом Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России» 2009 года в номинации «Услуги для населения». Церемония награждения победителей конкурса состоялась в Центральном концертном зале «Кубанского казачьего хора» в Краснодаре.

На торжественном мероприятии присутствовали представители органов государственной власти, администрации города и края, Торгово-промышленной палаты, Общества по защите прав потребителей и Союза строителей (работодателей Кубани).

Всего на федеральном этапе конкурса были представлены 69 наименований продукции и услуг от крупнейших предприятий Краснодарского края. Среди страховых услуг Краснодарского филиала ОСАО «Россия» были номинированы

добровольное медицинское страхование и страхование имущества предприятий от огня и сопутствующих рисков.

В рамках подведения итогов Всероссийского конкурса директору Краснодарского филиала ОСАО «Россия» Галине Щукиной был вручен почетный знак «Отличник качества» за активное участие в программе и высокое качество предоставляемых услуг.

ОСАО «Россия» приняло участие в деловой встрече финансово-кредитных и страховых организаций России и Финляндии

Филиал ОСАО «Россия» в г. Санкт-Петербург принял участие в деловой встрече финансово-кредитных и страховых организаций России и Финляндии. Мероприятие состоялось в Санкт-Петербурге в рамках форума «ЕвроРоссия», официальным страховщиком которого от российской стороны выступает ОСАО «Россия».

На встрече, направленной на расширение взаимодействия между финскими и российскими предприятиями, присутствовали представители органов государственной власти, крупного, малого и среднего бизнеса России и Финляндии.

ОСАО «Россия» на встрече представляла директор филиала компании в г. Санкт-Петербург Галина Максимова, выступившая с докладом о возможностях страхования малого и среднего бизнеса.



ОСАО «Россия» ввело в действие новый продукт по страхованию имущества «Защита-Дом»

ОСАО «Россия» разработало и ввело в действие новый продукт по страхованию имущества граждан «Защита-Дом».

По данному продукту можно застраховать частный дом, являющийся местом постоянного проживания, его отделку и оборудование, а также находящееся в нем домашнее имущество. Застрахованное имущество будет защищено от таких рисков как пожар, взрыв, залив, стихийные бедствия и противоправные действия третьих лиц.

Полисом предусматривается несколько вариантов страховой защиты, отличающихся друг от друга страховой суммой и страховой премией, из которых страхователь может выбрать наиболее подходящей для него. При этом предоставляется возможность рассрочки платежей.

Полис «Защита-Дом» оформляется на основании устного заявления страхователя, без предварительного осмотра (при установлении страховой суммы в пределах 1 млн. рублей) и описи имущества, что позволяет заключить договор страхования в течение пяти минут.

ОСАО «Россия» разработало обучающий курс «Основы страхования» для новых сотрудников компании

ОСАО «Россия» продолжает формирование методической базы первичного обучения для новых сотрудников компании. Отделом обучения и развития персонала ОСАО «Россия» подготовлен новый обучающий курс «Основы страхования». Курс представлен в двух форматах – формате презентации, которую руководители могут использовать при обучении новичков, и формате аудиокурса, оптимального для самостоятельного освоения сотрудниками.

Цель данного курса – сформировать общее системное представление о специфике страхового бизнеса и деятельности страховой компании. Именно поэтому курс, в первую очередь, предназначен для сотрудников, пришедших в компа-

нию из других сфер бизнеса. Обучающая программа за ограниченный период времени позволяет рассмотреть как общие вопросы, связанные с экономической сущностью страхования, историей развития страхового дела и ролью страхования в жизни современного российского общества, так и более узкие вопросы деятельности страховщиков. В частности, в рамках курса раскрыты понятия основных участников страховых отношений, описана система правового регулирования страхования, даны основные формы, виды и отрасли страхования и ключевые бизнес-процессы страховой компании. Значительную часть курса составляет блок финансовой стороны деятельности страховщика: рассмотрены понятия страхового фонда и страховых резервов, описана структура страхового тарифа, даны принципы расчета страховой премии и формулы расчета убыточности.

Весь материал курса представлен в виде наглядных схем и сопровождается конкретными примерами, что делает его освоение более простым, быстрым и эффективным.

ОСАО «Россия» продолжило цикл тренингов «Эффективное управление агентским каналом»



В ОСАО «Россия» состоялся очередной тренинг из цикла «Эффективное управление агентским каналом», в котором приняли участие директора агентств филиалов Общества в Ульяновске, Челябинске, Калининграде, Томске, Твери и Красноярске.

Внимание участников учебного мероприятия, проведенного бизнес-тренером ОСАО «Россия» Асей Сизовой, было уделено вопросам, связанным с эффек-

тивной организацией деятельности агентской сети ОСАО «Россия», обеспечением комплексного подхода к управлению агентами и рекрутингом опытных агентов. В программу тренинга также вошло рассмотрение психологических аспектов поведения сотрудников в различных стрессовых ситуациях и особенностей расстановки приоритетов в управлении агентами. В качестве отдельного учебного блока было выделено освоение технологии коучинга по целям.

«То, что основной акцент в рамках тренинга был сделан на коучинге по целям, оправдало себя полностью. Данная тема была высоко оценена директорами агентств, для которых технология коучинга по целям может стать одним из наиболее эффективных средств планирования и управления агентскими продажами в арсенале инструментов немонетарной мотивации», – комментирует бизнес-тренер ОСАО «Россия» Ася Сизова.

ОСАО «Россия» ввело в действие новую программу по автострахованию «Конструктив»

В рамках комплексного обновления продуктовой линейки компании ОСАО «Россия» ввело в действие новую программу по страхованию средств автотранспорта и сопутствующих рисков «Конструктив».

Программа «Конструктив» действует в рамках страхового продукта «Индивидуальный», позволяющего сформировать индивидуальные условия страховой защиты автомобиля по программе КАСКО. Новый продукт также позволит клиентам ОСАО «Россия» обеспечить страхование гражданской ответственности владельцев средств автотранспорта и страхования от несчастных случаев.

При этом программа «Конструктив» предоставляет возможность выбора между двумя опциями. Одна из них позволяет застраховать свой автомобиль на 70% выгоднее, исключая страховое покрытие по риску «повреждение» и обеспечивая покрытие только по рискам гибели и утраты ТС. Экономия в рамках второй опции составит 60% – риск «повреждение» исключается из покрытия только в случаях, когда у ОСАО «Россия»

отсутствует возможность предъявления регрессного требования к третьему лицу, ответственному за убытки.

На страхование по программе «Конструктив» принимаются автомобили иностранного производства не старше 10 лет и отечественного – не старше 3 лет. Оформить договор страхования в рамках программы можно только в офисах продаж ОСАО «Россия».

Департаментом безопасности ОСАО «Россия» пресечена попытка мошенничества в отношении компании

Департаментом безопасности ОСАО «Россия» в Нижнем Новгороде пресечена попытка мошенничества в отношении Общества с использованием поддельного судебного исполнительного листа.

В филиал ОСАО «Россия» в г. Нижний Новгород поступило Постановление о



возбуждении исполнительного производства, в котором сообщалось, что к судебному приставу Нижегородского районного отдела УФССП по Нижегородской области поступил исполнительный лист, выданный судьей Арбитражного суда Нижегородской области, о взыскании с ОСАО «Россия» суммы страхового возмещения в размере 396,9 тыс. рублей в пользу ООО «Мечта».

Проверка, проведенная Департаментом безопасности, показала, что у ОСАО «Россия» отсутствуют какие-либо договорные отношения с ООО «Мечта». Сотрудники Департамента безопасности обратились в Арбитражный суд Нижегородской области для подтверждения

подлинности исполнительного листа, и из суда был получен ответ, что данный документ был сфальсифицирован с использованием поддельной гербовой печати и подписи судьи.

Была также установлена личность гр. С., выступавшего заявителем по исполнительному листу, который сообщил, что никаких заявлений он не писал и что ранее им был утерян паспорт, о чем он своевременно заявил в правоохранительные органы. В ходе проверки выяснилось, что от имени гр. С. были представлены аналогичные исполнительные листы о взыскании страхового возмещения с других страховых компаний, осуществляющих свою деятельность в Нижнем Новгороде.

Таким образом, все материалы по данному делу свидетельствовали о попытке незаконного завладения денежными средствами ОСАО «Россия» со стороны неустановленных лиц. Сотрудниками Департамента безопасности направлено заявление о возбуждении уголовного дела в прокуратуру Нижегородского района.

ОСАО «Россия» в Майкопе одержало победу в конкурсе ОАО «Адыггаз» на оказание услуг по страхованию

Филиал ОСАО «Россия» в г. Майкоп признан победителем открытого конкурса на право оказания услуг по страхованию ОАО «Адыггаз».

По итогам конкурса заключен контракт, в соответствии с условиями которого ОСАО «Россия» обеспечит страховую защиту транспортных средств ОАО «Адыггаз» по программам ОСАГО и КАСКО. Кроме того, ОСАО «Россия» доверено страхование от несчастных случаев и добровольное медицинское страхование работников ОАО «Адыггаз». Общая страховая премия по договору составила 2,9 млн. рублей.

ОСАО «Россия» в Майкопе продолжает сотрудничество с ООО «Время»

Филиал ОСАО «Россия» в г. Майкоп заключил новый договор по страхованию имущества и транспортных средств с ООО «Время». Общая страховая сумма

по договору составила более 255 млн. рублей. Срок действия договора – один год.

ОСАО «Россия» доверена страховая защита принадлежащего ООО «Время» имущества по полному пакету рисков. Кроме того, по программе КАСКО в ОСАО «Россия» застраховано 128 транспортных средств, эксплуатируемых на внутренней территории ООО «Время».

ОСАО «Россия» приняло участие в круглом столе «Вопросы медицинской экспертизы в ДМС: опыт ведущих страховщиков, анализ проблем, пути решения»

ОСАО «Россия» приняло участие в круглом столе «Вопросы медицинской экспертизы в ДМС: опыт ведущих страховщиков, анализ проблем, пути решения», прошедшем на минувшей неделе в Зале заседаний Московской торгово-промышленной палаты по инициативе ООО «Деловой Эксперт».

Внимание участников круглого стола – врачей-экспертов, андеррайтеров и руководителей блоков медицинского и личного страхования ведущих страховых компаний российского рынка – было уделено вопросам оптимизации взаимодействия страховых компаний и лечебно-профилактических учреждений. По итогам дискуссии были определены основные пути решения накопившихся в ходе практического взаимодействия сторон проблем.

Руководитель Департамента организации личного и медицинского страхования ОСАО «Россия» Анастасия Бувеская, представлявшая ОСАО «Россия» в рамках мероприятия, прокомментировала: «Вопросы стандартизации медицинской помощи, а также создание единого прейскуранта медицинских услуг, применение которого стало бы обязательным для всех лечебно-профилактических учреждений на территории России вне зависимости от формы собственности и подчиненности всевозможным ведомствам, является важнейшим инструментом развития всей системы медицинского

страхования в нашей стране. Но, к сожалению, данные вопросы не могут быть решены без привлечения органов здравоохранения различного уровня вплоть до Министерства здравоохранения и социального развития РФ».

ОСАО «Россия» в Калининграде выступило спонсором и участником ежегодных соревнований по рыбной ловле

Филиал ОСАО «Россия» в г. Калининград выступил спонсором и участником ежегодных соревнований по рыбной ловле на спиннинг, прошедших в Калининградской области. Организатором мероприятия выступило Калининградское областное общество охотников и рыболовов.

В число участников соревнований вошла и команда филиала ОСАО «Россия» в г. Калининград. В результате упорной борьбы начальник отдела автострахования филиала Игорь Райзер стал победителем соревнований в номинации «Самая крупная рыба», поймав щуку весом 5,4 кг.

ОСАО «Россия» выступило страховым партнером V Всероссийского турнира по вольной борьбе на призы Бувайсара Сайтиева

Филиал ОСАО «Россия» в г. Красноярск выступил официальным страховым партнером V Всероссийского турнира по вольной борьбе на призы трехкратного олимпийского чемпиона мира, заслуженного мастера спорта России и обладателя титула «Лучший борец планеты» Бувайсара Сайтиева.



Участниками турнира, прошедшего во дворце спорта И.С. Ярыгина в Красноярске, стали юноши 1991 – 1993 годов рождения со всех уголков страны. Страховой защитой ОСАО «Россия» на время проведения соревнований было обеспечено 150 спортсменов.

Турнир по вольной борьбе на призы Бувайсара Сайтиева проводится с 2005 года. В 2006 году он получил статус всероссийского и в настоящее время включен в официальный календарь международной федерации спортивной борьбы FILA. Организаторами турнира выступают: администрация города Красноярска, министерство спорта, туризма и молодежной политики Красноярского края, главное управление по физической культуре и спорту администрации г. Красноярска и фонд Бувайсара Сайтиева. Соревнования проводятся при содействии федерации спортивной борьбы России и федерации вольной борьбы г. Красноярска.

Футбольная команда ОСАО «Россия» возобновила тренировки

Корпоративная футбольная команда ОСАО «Россия» возобновила тренировки после летне-осеннего перерыва. Организатором учебно-тренировочных мероприятий выступило Управление по работе с

персоналом филиала «Московская региональная дирекция» ОСАО «Россия».

Тренировки команды, в минувшем году ставшей обладателем «Кубка Росийского союза автостраховщиков», проходят в спортивном зале Московского института лингвистики. В игровой состав команды входят сотрудники Администрации, Службы урегулирования убытков, Службы прямых продаж, Управления делами, Управления андеррайтинга, Управления по работе с персоналом, Финансово-экономического отдела, Управления по работе с регрессами и Административно-хозяйственного отдела филиала «Московская региональная дирекция» ОСАО «Россия», а также сотрудники Управления безопасности по г. Москва Департамента безопасности Общества.

«Футбол, как вид спорта, обладает объединяющей и вдохновляющей силой, действие которой можно ощущать и в масштабах двора, и в масштабах целого государства, и, конечно же, внутри Общества. Игры нашей команды являются не только органичной частью здорового образа жизни, который пропагандируется в Страховом обществе «Россия» в целом и в Московской региональной дирекции в частности, но и проходят как своего рода тимбилдинг для сотрудников компании», – комментирует руководитель Управления по работе с персоналом филиала «Московская региональная дирекция» ОСАО «Россия» Никита Тищенко.



НОВОСТИ РЫНКА

**Страхование туристов станет
принудительным**

Страхование туристов может стать обязательным. Соответствующие поправки в Гражданский кодекс выгодны страховым компаниям и региональным бюджетам. Сейчас страхование выезжающего за границу человека зависит от требований страны, в которую он едет. Но обязанность страховать жизнь или здоровье не может быть возложена на гражданина по закону.



Страхование жизни и здоровья туристов может стать обязательным. Совет Федерации готовится рассмотреть поправки к закону «О туристской деятельности», согласно которым туроператоров обяжут страховать туристов перед путешествием на сумму до 1 млн рублей. Авторы документа считают, что от данной поправки выиграет вся туристическая отрасль. Обязательное страхование выгодно страховщикам и необходимо региональным властям, считают эксперты.

Экспертный совет по туризму Торгово-промышленной палаты в среду рассматривает законодательную инициативу, предлагающую обязательное страхование туристов. Разработкой инициативы по техническому заданию аппарата Совета Федерации занималась компания Tenzor Consulting Group, специализирующаяся на правовом консалтинге. В документе предлагается возложить на туроператоров обязанность страховать жизнь и здоровье туристов как за пределами России, так и внутри страны. Страховка должна покрывать расходы на лечение, непредвиденный выезд, вывоз тела в случае

смерти. В подготовленных документах предлагается минимальным размером страховки сделать сумму 500 тыс. руб. В случае если турист отправляется по маршруту повышенной опасности, страховая сумма должна составлять 1 млн рублей. Авторы предложения, ссылаясь на практику работы крупных страховых компаний, полагают, что туристу такая страховка обойдется в 30–50 руб. в сутки.

На данный момент страхование жизни и здоровья выезжающего за границу человека зависит от требований страны, в которую он едет. Сейчас согласно Гражданскому кодексу обязанность страховать свою жизнь или здоровье не может быть возложена на гражданина по закону. Исходя из этого, авторы документа предлагают страхователями по обязательному страхованию жизни и здоровья туристов установить туроператоров. Еще одним препятствием на пути поправок является пункт кодекса, согласно которому обязательное страхование осуществляется за счет страхователя. В Tenzor Consulting Group считают, что необходимо внести поправку, которая позволит осуществлять обязательное страхование за счет туристов.

«Пока о поправках говорить еще рано. Это просто законодательная инициатива, до Совета Федерации она еще не дошла. Я уже сделал свои замечания по этому документу, в основном – отрицательные», – говорит заместитель главы РСТ Юрий Барзыкин.

Как правило, операторы включают страховку в стоимость турпродукта, страхуя себя от возможных неприятностей, и турист в любом случае приобретает ее. Введение обязательного страхования туристов может привести к тому, что выбор страховщика у туристов будет ограничен, поэтому должны быть обеспечены единые стандарты оказания этой услуги, считает Марина Новикова, исполнительный директор юридической консультации «Визит»: «Сейчас турист может сам решать, какая компания ему подходит, исходя из тарифов и предлагаемых услуг. Если страхование будет обязательным, то потребуются дополнительная разработка документов, в которых будет определено,

какая страховая компания может заниматься таким страхованием, каков размер тарифов и круг случаев, которые будут подпадать под страховое покрытие».

Роман Хильманович, директор дирекции страхования путешествующих компании «ВСК», считает, что у поправок могут быть положительные последствия: «Есть недобросовестные организации, которые могут урезать покрытие страховки, таким образом делая меньше стоимость. Ситуация изменится, если будут прописаны минимальные требования по рискам, включенным в полис. Это отразится и на стоимости страховки – если будет широкий перечень рисков, то не будет демпинга».

Обязательное страхование в первую очередь будет выгодным для страховых компаний, считает эксперт: «Таким образом значительно увеличится число клиентов, которые регулярно выплачивают страховой тариф». Согласно данным Росстата, за девять месяцев 2009 года за рубеж с различными целями выехали 11161809 человек (подсчет проводился по 33 странам). По словам Романа Хильмановича, страховые выплаты составляют порядка 50% от сборов компании, их получают 0,7% людей, купивших страховку.

По мнению президента «Мегаполис турс» Эдуарда Кузнецова, введение обязательного страхования не сильно изменит ситуацию на туристическом рынке: «Мы своих туристов страхуем обязательно, даже в безвизовых странах. Стоимость страховки не так уж велика, по разным странам она различается, но в среднем это около одного доллара».

Обязательное страхование не изменит ситуации по выездному туризму, зато сможет облегчить жизнь российским регионам, считает председатель совета директоров UTS Travel Алексей Крылов: «Колоссальный рынок по внутреннему туризму – 30 млн человек путешествующих. И при этом – почти никто не страхуется. Это беспокоит региональных политиков, губернаторов: отдыхающие приезжают со своими полисами, и поликлиникам на местах надо бесплатно обслуживать миллионы приезжих». По его словам, еще ▶▶▶

Материалы рубрики взяты из открытых источников и публикуются без изменений

НОВОСТИ РЫНКА

один аспект проблемы – чрезвычайные ситуации, возникающие в экстремальных видах туризма и спорта, когда затраты на спасение граждан берет на себя государство.

Формально за оказание или неоказание услуг, входящих в турпродукт, ответственность несет туроператор независимо от того, кем они должны были оказываться. По словам Марины Новиковой, ответственность за ненадлежащее оказание страховых услуг может быть возложена на туроператора в случае, когда выбор страховой компании для страхования туристов осуществлялся им самостоятельно: «Введение обязательного страхования туристов должно сопровождаться четкой регламентацией обязанностей страховщика и его ответственности».

infox.ru

Автомобили оснащают «черными ящиками»

Вечный вопрос, кто виноват в автомобильной аварии, в скором времени можно будет решить за считанные минуты, причем прямо на месте ДТП. Свои заключения эксперты смогут делать на основании данных, фиксируемых при помощи «черных ящиков». Автомобильными аналогами бортовых самописцев планируется оснастить абсолютно все машины, пишет газета «Известия». Инициатива, правда, разработана пока только для Евросоюза.

Идея оборудовать «черными ящиками»

все автомобили родилась после того, как Еврокомиссия получила доклад специальной научно-технической группы. Эксперты несколько лет думали над тем, как обеспечить тотальный контроль за действиями водителя. В результате они предложили в комплектацию каждого авто включить специальное записывающее устройство, которое было бы способно фиксировать во время движения автомобиля около 20 ключевых параметров. В том числе скорость, с которой движется машина на том или ином участке дороги, траекторию движения, использование водителем тормозов, сигнальных огней и прочее.

Такой автомобильный «черный ящик» будет представлять собой модифицированный компьютер. Примечательно, что разработчики хотят заставить устройство работать «с опережением» ситуации. Это значит, что если водитель автомобиля своими действиями вдруг начнет создавать аварийные ситуации, превышая допустимую скорость или совершая другие грубые нарушения правил дорожного движения, то «самописец» будет передавать эту информацию на антенны полиции.

Доступ к этой информации получит полиция и страховые компании в случае аварий. Таким образом, отпадет необходимость проводить сложные экспертизы, а определение виновников аварии будет делом считанных минут, обещают авторы идеи.

Стремление хорошее, вот только разработчикам придется учесть психологию автомобилистов. «Черный ящик» для автомобиля хоть и схож по сути с бортовым самописцем, но все же есть разница.

– В устройствах такого рода для сохранности информации должны использоваться надежные методы шифрования, которые исключают возможность доступа к ним посторонних лиц, – пояснил аналитик компании «Доктор Веб» Валерий Ледовской. – Нельзя исключать, что злоумышленники смогут изобрести метод перехвата таких данных в реальном времени или найдут возможность подключиться к самим датчикам, которые созданы для этого.

K2Капитал

Страховой агент отдал глаз в битве за клиента

Страховой агент получил пластиковую пулю в глаз от своего коллеги из конкурирующей компании в центре столицы. Побоище между страховыми агентами разгорелось из-за клиента, которому спорщики пытались доказать, чья система страхования авто выгоднее.

Как сообщил «МК» заместитель начальника следственного отдела ОВД по району «Хамовники» капитан Дмитрий Белов, инцидент произошел возле дома №6 по улице Тимура Фрунзе, у дверей организации, где автовладельцы регистрируют свои машины. Сразу несколько страховых агентов, как коршуны, набросились на хозяина иномарки, наперебой предлагая свои услуги. Дискуссия на тему, чья схема страхования обойдется клиенту выгодней и дешевле, вскоре переросла во взаимные оскорбления.

Исчерпав аргументы, самый активный спорщик бросился с кулаками на конкурентов. Один из его противников отличался особенно хлипким телосложением. Скандалист отпихнул субтильного мужчину от клиента с такой силой, что бедолага «впечатался» спиной в дверь микроавтобуса. Оглушенный страховщик немного пришел в себя, выхватил травматический пистолет и открыл по дебоширу огонь на поражение. Первая пуля попала чересчур ретивому страховому агенту в руку, а вторым метким выстрелом доморощенный снайпер попал мужчине прямо в глаз.

Шокированные автовладельцы вызвали на место потасовки «скорую» и милицию. Позже врачи констатировали у пострадавшего полную потерю зрения поврежденного глаза. Горе-стрелка по горячим следам задержали и обезоружили оперативники из ОВД «Хамовники».

В свою очередь «МК» стало известно, что страховая компания, на которую работал оставшийся без глаза мужчина, не обязана возмещать нанесенный его здоровью ущерб. Страховщик работал на внештатной основе, а в трудовом договоре с компанией такая услуга, как страхование сотрудником собственной жизни, не предусмотрена. Между ▶▶▶



Материалы рубрики взяты из открытых источников и публикуются без изменений

НОВОСТИ РЫНКА

тем абсолютное большинство агентов добровольно страхуют свою жизнь, как рядовые граждане, в обычном порядке. Они делают это из опасения за собственную жизнь при встрече с неадекватными гражданами.

mk.ru

Депутатская работа признана безопасной



Свердловский облсуд признал неправомерной практику страхования жизни и здоровья депутатов Свердловского законодательного собрания за счет регионального бюджета, удовлетворив, таким образом, иск прокуратуры к парламенту. Надзорное ведомство настаивало, что личное страхование депутатов противоречит федеральному законодательству. Представители заксобрания настаивают, что страховка необходима депутатам как социальная гарантия – ведь их жизнь часто подвергается опасности.

Согласно 38-й статье регионального закона «О статусе и депутатской деятельности депутатов Законодательного собрания Свердловской области», который был принят в феврале 2006 года, жизнь и здоровье депутатов облдумы и палаты представителей заксобрания страховались ежегодно. Последний контракт на сумму 220,5 тыс. рублей (по 4,5 тыс. рублей за каждого из 49 депутатов) был заключен в июне 2009 года с СК «СОГАЗ-Жизнь». По условиям договора среди страховых рисков указывались покушения, нападения животных, обморожения, солнечные удары, действия сексуального характера, а также травмы, полученные как при исполнении служебных обязанностей, так и в быту. При наступлении страхового случая каждый депутат максимально мог получить до 500 тыс. рублей.

Сомнения в правомочности использования депутатами страховки у областной прокуратуры возникли прошлым летом во время плановой проверки областных законов на соответствие федеральному законодательству. Как пояснил старший прокурор отдела по надзору за соблюдением налогового законодательства Александр Гетманчук, было установлено, что вопросы страхования депутатов относятся к компетенции федерального законодательства, но в ФЗ №184 («Об общих принципах организации законодательных органов государственной власти субъектов РФ») мера обязательного страхования депутатов за счет бюджета вообще не предусмотрена. Прокуратура потребовала от парламентариев отменить противоречащую статью, но парламентарии отклонили протест, после чего прокуратура обратилась в суд.

Позицию парламентариев на вчерашнем заседании суда разъяснили юристы заксобрания. По словам начальника государственно-правового управления Александра Суслова, в федеральном законодательстве предусмотрены обязательные гарантии, которые необходимо предоставлять парламентариям, в том числе и страхование. «Мы все знаем, что иногда депутаты подвергаются опасности. Так, в прошлом году с двумя депутатами произошли страховые случаи (оба парламентария сломали ноги – «Ъ»). Мы не видим оснований для того, чтобы отменить эту практику, ведь парламентарии должны быть защищены», – сказал господин Суслов, не пояснив, в чем опасность депутатской работы.

Судья Татьяна Соболева, выслушав стороны, полностью приняла позицию прокуратуры. Мотивировочная часть решения пока неизвестна. Но если заксобранье не обжалует решение первой инстанции, то, по словам Александра Гетманчука, статья 38 будет отменена автоматически с момента вступления решения суда в законную силу. «После того как мы получим мотивировочное решение суда, будет решен вопрос и по действующему контракту – будет ли он отменен или нет». В пресс-службе заксобрания вчера отказались комментировать судеб-

ное решение.

Депутаты уже готовы изменить свою точку зрения и отказаться от страховок. «Сейчас все затягивают пояса, и депутатский корпус не должен быть исключен. Мы сможем обойтись без страхования жизни за счет бюджета», – отмечает депутат ППЗС, лидер свердловского отделения «Единой России» Виктор Шептий. «В прошедшие годы подобные страховки были неощутимы для бюджета, но сейчас, в кризисные времена, от них можно отказаться», – пояснил депутат Ринат Садриев. При этом парламентарии отмечают, что не могли самостоятельно отказаться от страховки. «Все контракты заключал работодатель – заксобранье, а нам лишь выдавались полисы на руки. Так что, думаю, никто из депутатов не будет против подобного решения суда», – отметил депутат Андрей Альшевский.

Коммерсантъ (г. Екатеринбург)

РЖД застрахует электрички от росписи граффити

Более 4 млн рублей в год тратят предприятия ОАО «РЖД» на восстановление поездов, расписанных граффити, заявил генеральный директор ОАО «Северо-Западная пригородная



пассажирская компания» Константин Воронцов. Как сообщил Воронцов, в дальнейшем ОАО «Северо-Западная пригородная пассажирская компания» планирует страховать подвижной состав и восстанавливать расписанные граффити поезда за счет страховых выплат. По его словам, в ближайшее время ►►►

Материалы рубрики взяты из открытых источников и публикуются без изменений

НОВОСТИ РЫНКА

будет объявлен конкурс среди страховых компаний.

Кроме того, по словам Воронцова, необходимо усиление охраны поездов, следующих в пригородных направлениях, силами сотрудников милиции. По его словам, необходимость в подобных мерах возникла в связи с тем, что зафиксированы случаи нападения на сотрудников РЖД со стороны лиц, расписывающих подвижной состав граффити.

В настоящее время, по словам Воронцова, сотрудники милиции осуществляют охрану 80% пригородных поездов, следующих на наиболее опасных направлениях. К последним Воронцов отнес станции Саблино, Чудово, Поповка, Гатчина и станции, находящиеся дальше сотого километра.

«Северо-Западная пригородная пассажирская компания» учреждена Открытым акционерным обществом «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД») и Правительством г. Санкт-Петербурга. Является дочерним зависимым обществом ОАО «РЖД». Зарегистрирована в марте 2006 года, начало деятельности компании – 11 апреля 2006 года.

Компания осуществляет перевозку пассажиров в пригородном сообщении железнодорожным транспортом на Балтийском, Витебском, Московском, Волховстроевском и Финляндском направлениях Октябрьской железной дороги – филиала ОАО «РЖД».

Regnum

Готовясь к эпидемии гриппа, белорусы страхуют больничные листы

Граждане Беларуси в связи с резким увеличением числа заболеваний гриппом и ОРВИ предпринимают все меры для защиты от болезни, и, в то же время, готовясь к худшему сценарию, страхуют «временную нетрудоспособность».

«На сегодняшний день, учитывая ситуацию, страхование временной нетрудоспособности или «страхование больничного листа» входят в число наиболее актуальных страховых программ.

Заклучившие соответствующий дого-

вор клиенты смогут в период временной нетрудоспособности, включая и заболевание гриппом, получать от страховой компании дополнительную компенсацию в виде денежной выплаты за каждый день болезни», – сообщили корреспонденту портала www.interfax.by в страховой компании «Белорусский народный страховой пенсионный фонд».

«Когда человек заболевает, он вынужден взять «больничный лист», потеряет в зарплате, премии, несет расходы на медикаменты, витамины, дополнительное питание. Денежные расходы довольно значительны. Страховая компания предоставляет возможность минимизировать эти потери», – отметили в компании. В среднем, при ежемесячной оплате страхового взноса в Br50 тыс. (размер страховой защиты может быть выбран индивидуально), страховая компания компенсирует Br55 тыс. за каждый день нетрудоспособности.

По словам собеседника, речь идет о добровольном страховании жизни «Оберегающее», которое покрывает риск наступления временной нетрудоспособности. «По данным договоров страховая компания произведет выплаты денежных средств как в случае болезни самого застрахованного лица, так и в ситуации, если застрахованное лицо было вынуждено взять больничный по уходу за ребенком», – отметил он.

Если нельзя на 100% защититься от болезни, будь то банальное ОРВИ, грипп или свиной грипп, то вполне можно компенсировать хотя бы часть финансовых потерь, связанных как со снижением доходов из-за временной нетрудоспособности, так и с необходимостью приобретения лекарств.

Между тем, как отметил министр здравоохранения Беларуси Василий Жарко на встрече с журналистами 3 ноября, в настоящее время ежедневно фиксируется 12–15 тыс. заболевших ОРВИ и гриппом, а в период эпидемии эта цифра доходит до 30 тыс.

Министр подчеркнул, что эпидемия гриппа в Беларуси должна начаться в обычные сроки – в декабре-январе.

Интерфакс

Среднестатистический британец живет пять жизней

К таким выводам подталкивают итоги опроса, устроенного среди жителей туманного Альбиона страховой организацией More Than Life Insurance.



В среднем, опрошенные британцы утверждают, что им удалось обмануть смерть пять раз. Лидером в создании ситуаций смертельного риска являются автомобильные катастрофы (40% опрошенных утверждают, что, пережив одну из них, они заглянули смерти в глаза).

На втором месте стоит неожиданный удар молнии – 36%, на третьем – удар электрическим током (32%), на четвертом – природные бедствия – землетрясения, штормы и наводнения (29%).

Четверть опрошенных утверждают, что были спасены мужественными действиями других людей. В этом смысле наиболее героическим городом Британии является Манчестер, где уровень спасенных друзьями составляет 26%.

61% опрошенных выразили уверенность в том, что сохранением жизни они обязаны своему ангелу-хранителю, который строго надзирает за тем, что происходит с вверенной ему душой.

Комментируя удивительные результаты опроса, страховщики из More Than Life Insurance удивляются еще больше: «Не смотря на то что большинство осознает, что их жизнь случайна и не вечна, треть британцев никогда не покупали полиса страхования жизни».

Новое русское слово

Материалы рубрики взяты из открытых источников и публикуются без изменений

Страховые компании и банки



Интервью с начальником Управления по работе с финансовыми институтами филиала «Московская региональная дирекция» ОСаО «Россия» Семеновой Еленой Александровной

Елена Александровна, в последнее время ФАС сосредоточил свое внимание, в том числе, и на сфере взаимодействия банков и страховых компаний. Стал ли проще процесс аккредитации после рейдов надзорного органа?

Необходимо отметить, что банки избегают самого понятия «аккредитация», преимущественно, делая ссылку на сотрудничество. Но, несмотря на это, в настоящее время банки активно продолжают проводить тщательный отбор страховых компаний для дальнейшего сотрудничества с ними. В этой связи рейд ФАС не может ухудшить позиции ни одной, ни другой стороны: когда критерии оценки сформулированы и понятны в самом банке, проще не только страховщику, но и банку – постепенно исчезает ситуация «договоренностей из-под полы», уступая место понятным и транспарентным отношениям. Но, тем не ме-

нее, остаются банки, у которых методика оценки и «аккредитации» совершенно не прозрачна. И хотя наша компания еще продолжает сталкиваться с такими банками, в основном, рынок стал цивилизованнее.

Какие банки наиболее интересны для страховой компании с точки зрения сотрудничества?

Сотрудничество с банком интересно вне зависимости от того, входит ли он в ТОП-50 или относится к так называемым частным, «карманным» банкам, ориентированным только на определенный сегмент рынка или клиентуру. Основным критерием выбора банка-партнера является наличие реализуемых им финансовых операций и кредитных программ, а также направление деятельности. При этом портфель страховщика может быть сбалансирован только тогда, когда общее сотрудничество с банками строится как на сегменте розницы, так и на корпоративе. Возможно, оба направления и не будут задействованы в рамках партнерских отношений с одним банком, но увлекаться только розницей или только корпоративом не верно с точки зрения бизнеса – они взаимосвязаны в подходе к клиенту. Работая с корпоративным клиентом, можно развивать розницу в части страхования сотрудников данного клиента. И наоборот, развивая розницу, вы привлекаете потенциальных клиентов в части корпоративного бизнеса. Поэтому о категоричности в вопросе определения потенциального партнера среди банков речи не идет. Существуют либо партнеры, опыт взаимодействия с которыми страховщик не хочет продолжать по тем или иным причинам, либо так называемые «сложные» банки, имеющие своих аффилированных страховщиков. В последнем случае гипотетически возможна ситуация, при которой основная и интересная, с точки зрения страхования, доля клиентов переходит к так называемому «своему» страховщику – но такие случаи единичны.

Специфика страховой отрасли говорит о том, что, вероятнее всего, она выйдет из кризиса позже, чем банковская. Могут ли банки, на ваш взгляд,

в период своего подъема снова стать локомотивом для страховщиков? Не грозит ли это страховщикам перекосом в развитии?

Банковское залоговое направление страхования являлось интересным для страховщиков в период подъема и продолжает оставаться таковым и в период сложившейся экономической ситуации. Во-первых, двух- и трехлетние кредитные сделки имеют фактор пролонгации в течение срока действия кредита. Во-вторых, при умелом выстраивании политики «кросс-продаж» кредитные страхователи могут обеспечить компании определенный запас развития. Необходимо отметить, что в периоды подъема, в силу своей массовости, в первую очередь, «выстреливает» розничное направление, но эта массовость несет в себе и определенные минусы по причине большей фактической убыточности. Поэтому перекош будет носить максимальный характер на начальном этапе, пока не подскочила убыточность. Далее портфель будет приобретать сбалансированный характер, в том числе, с учетом притока корпоративного страхования. Но нельзя забывать, что экономическая ситуация в России всегда имеет этапные формы развития и спада, которые находят свое отражение и в банковском, и в страховом секторах. Тем не менее, даже периоды спада всегда имеют свои относительные плюсы – такие, как появление новых страховых программ, расширение целевой аудитории и повышение прозрачности сотрудничества между партнерами.



ДМС: лицом к клиенту



*Интервью с начальником
Департамента организации личного и
медицинского страхования
ОСАО «Россия»
Буевской Анастасией Андреевной*

Как минимизировать расходы по ДМС? Каковы основные варианты страхового покрытия по полису медицинского страхования, предлагаемые сегодня страховщиками, например, корпоративным клиентам?

Базовым элементом практически любой программы ДМС, как корпоративной, так и розничной, является амбулаторная помощь.

В рамках корпоративных договоров ДМС перечень дополнительных опций может варьироваться в зависимости от желания потенциального страхователя. Обычно, помимо амбулаторной помощи, страховые компании предлагают своим клиентам следующий перечень видов помощи: стоматологическая помощь, скорая медицинская помощь, стационарная помощь – как по экстренным, так и по плановым показаниям, реабилитационно-восстановительное лечение. Здесь необходимо отметить, что амбулаторная помощь может оказываться только в ле-

чебно-профилактическом учреждении (ЛПУ), за дополнительную плату врач поликлиники будет посещать пациента на дому в случаях, если он по состоянию здоровья не может посещать ЛПУ. В конечном итоге, стоимость страховой программы будет зависеть от выбранных видов медицинской помощи, а также от уровня лечебных учреждений, включенных в программу добровольного страхования.

Перечень медицинских услуг в рамках страховой программы также может быть различным и будет влиять на стоимость программы. К примеру, в страховку могут быть включены только первичные и повторные приемы основных специалистов и простейшие диагностические инструментальные и лабораторные исследования. В этом случае стоимость программы будет значительно ниже, чем, например, если в программу страхования будут включены все современные дорогостоящие методы диагностики и лечения (в том числе КТ и МРТ), физиотерапевтическое лечение, массаж, мануальная терапия и т.п. Стоматологическое лечение может быть включено в программу в разном объеме – от варианта, при котором может быть ограничено количество зубов, которые могут быть вылечены в течение срока страхования, до варианта, предусматривающего хирургическое лечение тканей парадонта и зубопротезирование в результате травмы. Страхователем также может быть выбрана программа с госпитализацией только экстренным показаниям (показания к ней определяются только врачами скорой медицинской по-

мощи). Более дорогим вариантом будет программа ДМС, предусматривающая как экстренную, так и плановую госпитализацию, показания к которой определяет лечащий врач поликлиники.

Сейчас пользуются популярностью программы, предусматривающие возможность лечения в нескольких лечебных учреждениях. Представителем страховой компании вам будет предложен обширный список медицинских учреждений различной ценовой категории. От выбранных лечебных учреждений будет зависеть стоимость программы. Дешевле будет выбрать программу с возможностью обслуживания только в одном лечебном учреждении.

Несомненно, одним из основных факторов, влияющих на стоимость страхования, является количество человек, подлежащих страхованию. Кроме того, страховщиком чаще всего принимается в расчет и половозрастной состав коллектива. Дешевле всего «обойдется» страхование молодых мужчин. Преимущественно женские коллективы для страховщиков обычно менее «привлекательны».

Для минимизации расходов по ДМС стоит выбрать не самую широкую программу ДМС, включающую приемы основных специалистов, а также инструментальные и лабораторные методы диагностики, исключая дорогостоящие методы диагностики и лечения. Здесь можно порекомендовать создать «резервный фонд», из которого будут оплачиваться какие-то сложные случаи. Если Вы правильно ►►►





выбрали страховую компанию, ее представители никогда не откажутся организовать любую помощь, не предусмотренную программой страхования, Вашим сотрудникам, попавшим в беду.

Программы ДМС для физических лиц столь же разнообразны?

Если говорить о ДМС для физических лиц, то здесь предлагаемый перечень ЛПУ, также как и возможные комбинации видов медицинской помощи, включаемые в программу ДМС, будут ограничены по сравнению с тем, что страховщик предлагает для юридических лиц – корпоративных клиентов. Скорее всего, будет предложена одна из нескольких поликлиник с фиксированным набором видов помощи и медицинских услуг. Сетевое страхование физических лиц страховыми компаниями не практикуется. При этом стоматологические клиники и программы, чаще всего, представлены более широко. Вам может быть предложена сеть стоматологических клиник, но перечень услуг также будет четко зафиксирован в программе страхования. Советую обратить внимание на то, что по каждой стоматологической клинике (или

сети стоматологических клиник) Вам будет предложен конкретный перечень медицинских услуг, оказываемый именно этой клиникой.

Чаще всего страховой компанией предлагается только экстренная госпитализация. Возможно ограничение по количеству госпитализаций и по дням пребывания в стационаре.

Обратите внимание на специализированные программы, рассчитанные, например, на детей и пожилых людей – в таких программах чаще всего прописывается точное минимально-достаточное количество услуг, которые могут быть оказаны. За остальное придется платить из личных средств.

В некоторых компаниях существуют так называемые семейные программы. Их отличие от программ для физических лиц заключается в том, что, к примеру, количество тех или иных услуг, количество госпитализаций или количество дней пребывания в стационаре будет определено не на каждого застрахованного, а на всех членов семьи. Иными словами, какими-то видами медицинской помощи, включенными в программу, смогут воспользоваться не все члены семьи, а кто-то один.

На что стоит обратить внимание при оформлении полиса ДМС?

Очень важный вопрос – программа ДМС и исключения из нее. Чем подробнее прописана программа, тем более Вы защищены от возможного недопонимания и от действий недобросовестных страховщиков. Обязательно проверьте соответствие программы ДМС и исключений. Бывают случаи, когда страховщик прописывает одну и ту же услугу и в программе, и в исключении, надеясь, что потенциальный страхователь обратит внимание только на перечень разрешенных услуг. Еще один момент: чем более общую и «расплывчатую» программу Вам предлагает страховщик, тем больше путей отхода он себе оставляет в случае обращения застрахованного за конкретной медицинской помощью. Краткость, являясь сестрой таланта, не играет в данном случае на руку страхователю и застрахованному. Также страховщик может написать очень общую формулировку в программе, а в исключении дать более детальную расшифровку, которая, фактически, делает невозможным получение услуги, прописанной в программе страхования.

При обращении в страховую компанию не лишним будет спросить у представителя страховой компании о «специальных предложениях», действующих в страховой компании на момент обращения. Обычно срок действия подобных предложений ограничен, а стоимость очень привлекательна.



Специалист по перестрахованию



Интервью с начальником Управления администрирования перестрахования ОСАО «Россия» Степенковым Алексеем Валерьевичем

В чем заключается специфика профессии специалиста по перестрахованию? Каковы основные направления его работы?

Специфика профессии специалиста по перестрахованию заключается, прежде всего, в знании основ страхования и, безусловно, самого механизма работы перестрахования, включая его типы и другие ключевые аспекты. Однако, не стоит забывать о том, что перестраховщик, по своей сути, является универсальным специалистом в области страхования, поскольку обязан знать любой вид страхования, начиная от страхования космических ракет и заканчивая страхованием автокаско. При этом немаловажную роль играет знание иностранного языка, так как крупные риски перестраховываются за рубежом, и, безусловно, владение экономическими и математическими знаниями для эффективной работы с цифрами и тарифами.

Существуют ли какие-то определенные требования профессионального или личностного характера к тем, кто хотел бы посвятить себя этой профессии?

Прежде всего, это ответственность, коммуникабельность, логическое мышление и обширный кругозор.

Как Вы лично пришли к решению посвятить себя перестрахованию? Как сложился Ваш профессиональный путь?

Все получилось совершенно случайно: я начал свою карьеру в качестве авиационного эксперта по страхованию, но, в связи с уходом перестраховщика из компании, вынужден был заняться перестрахованием, где сначала ничего не понимал, но со временем меня затянуло, и я остался.

Чем Ваша профессия особенно Вам нравится, чем она наиболее интересна и привлекательна?

В первую очередь, профессия перестраховщика привлекательна возможностью получать новые знания и информацию в самых различных областях: от политики до техники.

В любой профессии есть и свои трудности. К чему, по Вашему мнению, нужно быть готовым специалисту по перестрахованию? С какими трудностями он сталкивается в своей непосредственной деятельности?

Безусловно, как и в любой работе, это бюрократия, без которой невозможен ни один вид деятельности, а так как перестрахование – это всегда большая ответственность, и при этом совсем не виртуальная, поскольку на кону стоит финансовая устойчивость целой компании, то тут нужно быть бюрокрatom в кубе.



Страховые знаки: по следам древнеримских легатов

**Страховые знаки:
по следам древнеримских легатов**

Настоящим украшением Музея истории российского страхования ОСАО «Россия» является коллекция золотых и серебряных жетонов, значков и медалей, выпускавшихся страховыми компаниями к своим юбилеям и для солидных клиентов.

Медали и жетоны – это своеобразная летопись эпохи, созданная средствами малой пластики. В ней находят отражение исторические события, экономическая жизнь страны, развитие науки и культуры. Медали и жетоны по своим средствам выражения являются скульптурными памятниками. Однако, в отличие от скульптуры, они не требуют больших затрат на свое воплощение и могут живо откликнуться на любое событие, отразить и отметить его. Медали и жетоны позволяют запечатлеть на века значительные события эпохи, облик видных государственных деятелей, представителей науки и искусства.

Как правило, для чеканки знаков отличия всегда использовался драгоценный материал, что обеспечивало сохранность изделия на долгие века, и призвано было доставить радость владельцу.

Слово «медаль» происходит от латинского слова «metallum». Так с давних пор называли металлический знак, изготовленный в честь или в память важного

события или выдающейся личности. История возникновения медалей восходит к военным походам Древнего Рима, по возвращении из которых героев-легионеров принято было награждать венками из драгоценных металлов, крепившимися к одежде.

Особой наградой в Древнем Риме были фалеры – почетные воинские нагрудные металлические украшения, обычно круглой формы, в виде крупных медальонов с изображением головы Медузы Горгоны или Марса, либо звериных морд, чаще всего львиных. Фалеры изготавливались из серебра или бронзы, часто позолоченной, и первоначально служили должностными атрибутами, причем крепились не только на груди легионеров и их командиров – легатов, но и на упряжи их лошадей. Кстати, именно от слова «фалера» появилось название вспомогательной исторической дисциплины, изучающей историю орденов, наградных медалей и знаков отличия – фалеристики.

Стремясь увековечить собственные образы и деяния, римские императоры также чеканили особый вид монет, не имевших покупательной способности, зато считавшихся достаточно почетной наградой, это и были прообразы медалей. Древнеримская мода на изображения монарших особ надолго осталась в европейской медальерике, прежде чем появились и другие варианты оттисков.

В период крестовых походов появля-



ется еще одна разновидность знаков отличия – орден. Происхождение его связано с эмблемой на одеянии монахов-рыцарей, по форме которой можно было определить их принадлежность к тому или иному религиозному сообществу. Позднее, эта символика (крест или звезда) перестала наноситься на ткань: ее начали изготавливать мастера-ювелиры. Сложность исполнения ордена зависела от того, насколько высокое положение занимает воин в своем обществе, а также от его подвигов.

Расцвет искусства изготовления знаков отличия пришелся в Европе ▶▶▶

Страховые знаки: по следам древнеримских легатов



набега половцев на Киев при Владимире Мономахе, упоминается Александр Попович – будущий герой русских былин Алеша Попович, отличившийся в битве и награжденный за это самим князем Владимиром золотой гривной – массивным золотым обручем, носившимся на шее.

С XV века известны случаи изготовления и выдачи особых наградных знаков отличия – «золотых», являвшихся прообразами будущих медалей и орденов. Первое по времени известное награждение «золотыми» за военные отличия относится к 1469 году. В этот год ходивший на Казань русский отряд, названный в источниках «Устюжской судовою ратью», преодолел все преграды и пробился к Нижнему Новгороду. За трудный поход и успешное возвращение отряд был отмечен «дважды по денге золотой», то есть получил символическую награду в виде двух золотых монет, возможно, с особыми изображениями и надписями.

В дальнейшем на Руси на протяжении более чем двух столетий отмечено множество награждений за боевые подвиги «золотыми». Иногда награждения носили массовый характер. Так, в связи с воссоединением в 1654 году Украины с Россией в войска Богдана Хмельницкого было послано более 70 тысяч таких знаков отличия различного достоинства. Сам гетман был удостоен наградой в 10 «золотых», его сын Юрий — в 4 «золотых», а войсковой писарь Иван Выговский получил медаль в 6 «золотых».

на эпоху Возрождения. В этот период не только качество изображений становится более профессиональным, но и обогащается их тематика, само художественное исполнение становится более изящным.

История настольных медалей берет свое начало в XVI в., когда мастера начали создавать изделия ради того, чтобы просто показать свое тонкое умение и художественные навыки. Так родились сувенирные медали, предназначенные не для награждения за какие-то заслуги, а просто для украшения или памятного подарка. Их не только отливали, а позднее чеканили, из металла, но и вырезали из дерева, выдували из стекла или производили из фарфора. Сувенирные медали популярны и сегодня, они выпускаются наряду с необычными коллекционными монетами и считаются неплохим вложением финансов, поскольку выполняются из драгоценных металлов и имеют высокую художественную значимость и мастерство исполнения.

Что касается русских знаков отличия, то они тоже берут свое начало от зо-

лотых монет, которыми одаривались воины за ратные подвиги. Поскольку покупательной способностью они не обладали, престиж их зависел, скорее, не от металла, пушечного на изготовление, а от обстоятельств, приведших к награде.

Первое упоминание о вручении особого знака отличия на Руси относится к самому началу XI века. В русских летописях, повествующих об отражении



Страховые знаки: по следам древнеримских легатов

В более поздней истории России расцвет медальерного искусства приходится на период Петровских реформ. Поскольку первый российский император стремился как можно больше приблизить страну к европейским стандартам, то и награды чеканились таким образом, чтобы ни в чем не уступать остальному миру. Сегодня, естественно, большинство орденов и медалей того времени упразднены, новые исторические события привели к созданию новых способов поощрения, однако некоторые знаки отличия все еще сохраняют память о периоде становления России как крупнейшей мировой державы.



В начале XIX века в России складывается традиция отмечать памятные даты в жизни финансовых и страховых организаций выпуском многочисленных жетонов, более дешевых и простых в исполнении по сравнению с медалями. Изготовленные из серебра с использованием цветных эмалей и позолоты, они выполнены на достаточно высоком ху-

дожественном уровне. Обычно на таких жетонах, с использованием изысканных способов гравировки, было начертано название компании и ее вензель.

К 1917 году система Российских знаков отличия достигла своего апогея, охватив практически все структуры Российской Империи: государственную службу, финансовые и общественно-благотворительные организации, союзы, комитеты, ученые общества, общины сестер милосердия и практически все высшие учебные заведения Империи.

Так, дореволюционное страховое общество «Россия» практиковало выдачу специальных жетонов своим клиентам, заключающим договор по страхованию жизни. В зависимости от страховой суммы получателю полиса выдавался серебряный или золотой жетон с изображением фирменного знака общества и надписью «В обществе «Россия» застрахован». На обороте таких знаков, как правило, был выгравирован номер полиса клиента и его фамилия. По случаю юбилеев службы сотрудников страхового общества «Россия» Правление компании дарило им персональные жетоны, изготовленные из драгоценных металлов и камней.

Вручение жетонов с изображением фирменного знака страховой компании было не просто красивым жестом, приятным страхователю – они предназначались для ношения на цепочке от карманных часов, которые были непременным атрибутом образа делового человека или состоятельного господина.

Примерно в это же время становятся весьма популярными служебные страховые значки, которые по сравнению с эффектными жетонами выглядят значительно проще. Изготавливались они из недорогих металлов с применением недорогой техники штамповки. Все служебные значки односторонние, на обороте припаяна булавка или заколка для крепления. Главная особенность служебных значков состоит в том, что они в разной степени дублируют страховые доски компаний, а некоторые из них являются как бы миниатюрной страховой доской.



Нужно отметить, что в разработке и производстве знаков отличия, участвовали ведущие российские ювелирные фирмы и мастера. Результатом этих усилий стало появление таких нагрудных знаков, которые смело можно отнести к разряду высокохудожественных образцов ювелирного мастерства России конца XIX – начала XX веков. Поражает разнообразие форм и идей, воплощенных в этих знаках: от самых простых по форме и дизайну до очень сложных, многоэлементных, покрытых эмалью различных цветов и оттенков. В практике нанесения эмалевого покрытия, нашедшей широчайшее применение при изготовлении нагрудных знаков, мастера России достигли таких высот, которые и до настоящего времени остаются непревзойденными вершинами ювелирного искусства.



Автор -
Крупнов Андрей Анатольевич
Член Правления, руководитель
Департамента стратегического
планирования и маркетинга
ОСАО «Россия»

Эпизод 5. Потерянный.

Сознание возвращалось медленно, словно нехотя. Открывшиеся глаза резало от яркого света, картинка в поле зрения была нечёткой и плавала, словно во всём мире не было ни одного устойчивого кусочка. Рот пересох так, что, казалось, одно резкое движение – и язык рассыплется на части и упадёт на мостовую вместе с губами. Голова была кем-то кем-то очень старательно набита мокрыми и тяжёлыми опилками – они невыносимо давили на черепную коробку и не пропускали сквозь себя ни одной мысли. Хотя нет, одна мысль, словно забытая в запертом доме птица, лихорадочно металась в мозгу, не находя выхода:

- Что со мной?

Попытка ответить на этот вопрос сходу не привела к успеху. Только голова заболела ещё сильнее. Глаза, более-менее привыкшие к свету, сообщили телу, что оно находится в каком-то

узком и грязном переулке и лежит в одежде на куче строительного мусора. От неожиданности тело резко подскочило и село. Несколько следующих минут оно провело неподвижно, почти не моргая, и лишь лицо периодически меняло цвет в зависимости от того, какая часть тела болела особенно сильно.

Медленно и осторожно тело поднялось на ноги и попыталось сделать шаг. Как ни странно, но это у него получилось. Под подошвами ботинок чавкала грязь, холодный ветер задувал под надетую не по сезону одежду. Но самое ужасное состояло в том, что окружающий пейзаж не вызывал совершенно никаких воспоминаний и ассоциаций, так что в голове созрел новый, ещё более важный вопрос:

- Где я?

Человек (а кто ещё мог довести себя до такого состояния?) поискал глазами табличку с названием улицы. Конечно же, ни на ближайшем доме, ни на десяти следующих её не обнаружилось. На одиннадцатом взгляд выхватил проржавевший прямоугольник, надпись на котором только чудом осталась доступной для чтения. Она гласила: «Улица Социалистическая». Человек огляделся по сторонам: вперёд и назад уходил казавшийся бесконечным коридор из заборов и стен домов с маленькими окошками, явно предназначенных не для человеческого жилья и даже не для работы. Воистину, улица соответствовала своему названию.

Однако, нужно было выбираться отсюда. Поскольку было совершенно неясно, куда идти, он выбрал направление наугад. Следующий номер дома, который попался ему на глаза, оказался меньше предыдущего. Сознание автоматически отметило, что это хорошо, т.к. означает, что он идёт к центру города. После этого сознание вновь умолкло и отключилось, тем более, что ничего интересного для него всё равно не было. Заборы тянулись бесконечной чередой, так что когда они внезапно кончились и улица, словно шланг, воткнутый в большую бочку, превратилась в широкую площадь, человек остановился в полном изумлении.

Площадь была заставлена автомобилями, горели витрины магазинов и

вывески ресторанов, повсюду туда-сюда сновали люди. Их было много, но ни один из них, даже пробегая совсем рядом, ни на секунду не взглянул в сторону Социалистической улицы, не говоря уже о том, чтобы зайти на неё. Казалось, они все сговорились не замечать её существования. Человек оглянулся. Позади него, плавно загибаясь и исчезая в отдалении тянулись унылые заборы, и не было ни души. Он испугался и снова повернулся вперёд. Яркие огни площади и интенсивное бурление жизни как будто приглашали его присоединиться.

В этот момент его ноздри втянули запах какой-то горячей еды. Желудок в тот же момент вполне недвусмысленно напомнил, что в нём уже давно не было ничего такого, что бы он с удовольствием принял, и что он крайне недоволен этим обстоятельством. Рука, повинувшись скорее инстинкту, чем разуму, полезла в карман, где обычно помещался бумажник. Бумажника не было. Снова включившееся сознание резонно заметило, что, учитывая обстоятельства, в этом нет ничего удивительного. Желудок возразил, что его это не касается, и он всё равно требует пищи. Причём много и сразу. Руки стали обшаривать одежду в поисках чего-нибудь ценного. Однако единственной, что они обнаружили, стала увесистая пачка каких-то бланков и потёртый паспорт, с первой страницы которого смотрело мрачное перекошенное лицо. Не будь он полностью уверен, в том, что это фотография, он принял бы её за зеркало, настолько выражение лица в паспорте соответствовало его настроению.

Он собрался было уже положить паспорт обратно в карман, но тут третий за сегодняшний день глобальный вопрос пронзил его мозг и руки, судорожно залиставшие страницы документа, предательски похолодели.

- Кто я?

Он осознал, что не помнит не только всё, что с ним случилось за последние двадцать четыре часа, не понимает, как он оказался в этом совершенно незнакомом ему месте, и почему он дошёл до такого состояния. Он не способен был ответить на элементарный вопрос о том, как его зовут. Его пальцы, ▶▶▶

дрожа от страха, перелистывали страницы паспорта, словно там могло не оказаться ответа на этот вопрос. Однако ответ, конечно же, был. Он был напечатан красивыми большими буквами как раз рядом с мрачной фотографией: НАЖИВНОВ ВАСИЛИЙ АНТОНОВИЧ.

Ну вот, хоть какая-то определённая. Однако эти три слова не только позволили ему обрести хоть какую-то почву под ногами. Они как будто разбудили в нём нечто, чем он сам не мог дать названия. Он бегло перелистал страницы, выяснил адрес, по которому был зарегистрирован (интересно, там ли я живу на самом деле?), установил, что неженат, а значит, никто сейчас не обзванивает больницы, морги и милицию в его поисках. Это успокаивало, но не слишком радовало. Кроме того, оставался вопрос о том, где же он находится в настоящий момент, и насколько далеко от дома его забросила судьба.

Наживнов засунул паспорт обратно в карман, вышел на площадь и бегло оглядел стоящие рядами автомобили. Он и сам не понял, зачем он это сделал, но в его мозге неизвестно откуда появилась информация о том, что коды регионов на номерных знаках не имеют ничего общего с тем, который стоит на его собственной машине.

- Ого, у меня есть машина, - с удовольствием отметил сознание. Однако в следующую секунду оно осознало, что между ним и машиной расстояние в несколько сотен километров и снова приуныло. Наживнов снова посмотрел на автомобили. Что-то в них не давало ему покоя, и это нечно было непосредственно связано с ним или с чем-то, чем он обладал. Однако единственная его собственность представляла собой мятый типографский бланк, неизвесно зачем засунутый в карман пиджака. Наживнов вытащил пачку сложенных листов и развернул их. Сознание ещё не успело ничего сделать, а глаза уже выхватывали серийные номера, скользили по прямоугольникам для заполнения информации, отмечали про себя поправочные коэффициенты. Неожиданно для самого себя, он громко рассмеялся, так что проходившая мимо женщина с пузатыми пакетами из магазина испуганно шархнула в

сторону. У него не было с собой бумажника, причём наверняка не по его вине, но теперь это не имело никакого значения. Самое ценное, что было у него при себе, осталось в неприкосновенности, и теперь его судьба больше не вызывала никаких опасений.

Страховой агент Наживнов решительным профессиональным жестом расправил бланк страхового полиса и зашагал к ближайшему автомобилю, владельцы которого как раз собирались грузить в багажник свои многочисленные покупки.

- Добрый день! - произнёс он, улыбаясь. - Поздравляю с удачными приобретениями! Разрешите занять минуту вашего времени? Мне нужно задать вам всего несколько очень простых вопросов.

Две пары глаз посмотрели на него недоумённо и настороженно. Женщина на всякий случай прижала к себе корбку с обувью, а мужчина распрямился и расправил плечи, что ему, вообще говоря, не мешало бы делать почаще. Наживнов улыбнулся радостно и искренне: он мог не знать, куда он попал, и далеко ли родной город, но теперь это не имело никакого значения. Всё, что ему было нужно, чтобы чувствовать себя в любом месте в своей стихии было здесь, у него в руках и перед его глазами. Все остальные вопросы больше не имели никакого значения.

- Скажите, - спросил он. - когда вы ехали сегодня в магазин, вам часто попадались водители, которые создавали опасные ситуации на дорогах?

Мужчина сделал неопределённое лицо, но женщина, внезапно что-то вспомнив, толкнула его в бок:

- Помнишь того козла, который чуть в нас не въехал, когда мы поворачивали с шоссе?

- Чуть не въехал? - ахнул Наживнов.

- Еле увернулись, - подтвердил мужчина.

- А что было бы, если бы въехал? - спросил Наживнов со всё возможной наивностью в голосе.

Мужчина поморщился.

- Ну, не знаю... Зачем об этом думать?

- А какая у него была машина? - Наживнов подбросил этот вопрос так ненавязчиво, что его собеседник даже не

удивился.

- Джип какой-то, я не помню. Здоровая дура была.

- Жи-ип, - задумчиво протянул Наживнов. - Думаете, бандит какой-нибудь?

- А кто ж его знает, может и бандит, - мужчине этот разговор был явно неприятен, и он стремился поскорее отвязаться от незванного собеседника, но Наживнов не собирался отступать.

- Думаете, сильно он бы вас помял, если что? - спросил он, обращаясь заметно больше волнения... и интереса.

- Наверняка, - она закивала головой.

- Ужас какой, - Наживнов сочувственно покачал головой. - И как бы вы машину ремонтировали. Отдал бы он вам денег, этот бандит?

- Кто, бандит? Вы что, смеётесь? Ещё бы и с нас... - внезапно голос женщины переменялся, и она умолкла.

- Да ну что ты сочиняешь! - мужчина приторно возмущился, но больше для того, чтобы напомнить своей спутнице, что он защита и опора, во что сам он явно верил недостаточно сильно.

- Ну конечно по суду вы бы наверняка с него взыскали... - начал неторопливо рассуждать Наживнов. - Но сколько времени на это могло бы уйти...

- Да какое там по суду! - махнула рукой женщина. - Петь, а правда, что бы мы делали?

- Придумали бы что-нибудь, - ответ мужчины слишком явно походил на отговорку.

- А что, например? - спросил Наживнов.

- А Вам-то какое дело? - раздражённо спросил мужчина. - Что тут можно придумать, сами скажите?

- Ну, у меня есть одно предложение, - неторопливо ответил Наживнов. - Очень хороший, проверенный вариант. На любого бандита управа найдётся, и вам не придётся ни о чём беспокоиться.

- Да ну? - спросил мужчина с заметным скепсисом, но женщина проявила намного больший интерес.

- Расскажите об этом подробнее, - попросила она. - Что это за вариант?

- Страховка, - ответил Наживнов. - Хорошей компании, которая и ▶▶▶

вам деньги заплатит, и с вашим обидчиком разберётся, кто бы он ни был.

На лицах мужчины и женщины отразилось заметное недоверие. Но Наживнов не собирался отступать. Его речь была ярка и убедительна. Он приводил аргументы, цитировал законы, сыпал примерами. Образ бандита за рулём джипа то приближался к слушателям на почти осязаемую дистанцию, то развеивался как дым.

- А что? – наконец осторожно сказала женщина. – По-моему, нужная вещь эта страховка, как ты думаешь, Петя?

- Нужная-то она, может быть, и нужная, - ответил мужчина. – Но уж больно дорогая, а у нас сейчас с деньгами... сама знаешь.

Фраза про деньги напомнила Наживнову, что у него самого карманы не отягощены совершенно ничем, и он пошёл в штыковую. Он предложил ошеломлённой паре самую дешёвую страховку, объявил, что компания проводит специальную акцию в честь своего дня рождения, и только сегодня можно купить её особенно выгодно.

- А компания надёжная? – осторожно спросила женщина.

- Конечно! – горячо заверил Наживнов. – Самая надёжная компания на рынке!

Правда вид помятого бланка сильно поколебал уверенность клиентов в том, что компания достаточно надёжна, так что пришлось объяснять, что это всё, что удалось получить, т.к. на раздаче бланков в день рождения компании другие агенты устроили настоящую драку, каждый хотел ухватить себе как можно больше, чтобы больше продать этих замечательных дешёвых и надёжных страховых полисов. Потому что таких дешёвых и таких надёжных страховок на рынке просто не найти, и каждый будет рад и счастлив, если ему удастся купить одну.

Вопрос был решён. Наживнов с облегчением достал из кармана авто-ручку и принялся заполнять полис. Он писал быстро и уверенно, как и всегда, когда трудные переговоры были закончены, и нужно было как можно быстрее оформить бумаги, чтобы клиент в последнюю секунду не передумал. Быстро задавая вопросы и простав-

ляя нужные данные в полях полиса, он добрался до даты начала действия договора. И тут его рука дрогнула и замерла в воздухе. Наживнов осознал, что совершенно не помнит, какое сегодня число. То есть не представляет себе даже приблизительно. В последний раз, когда он смотрел на календарь, был октябрь, это он помнил наверняка, но какое тогда было число, в его памяти не отложилось. На его лбу выступила испарина. Задать вопрос клиентам после того, как он битый час рассказывал им про день рождения компании и огромные скидки, которые она в честь этого дня предоставляет, означало поставить крест на сделке. Не заполнять полис означало поставить крест на сделке. Сидеть с дурацким видом и ничего не делать означало поставить крест... Он решительно повернул полис к мужчине и протянул ручку:

- Ну вот, вам осталась самая приятная часть.

- В смысле? – удивился без пяти минут клиент.

- Вы можете сами выбрать период страхования, - охотно объяснил Наживнов. – Например, вы не хотите, чтобы полис начал действовать с сегодняшнего дня, а хотите, чтобы он вступил в силу через неделю, и тогда...

- А зачем нам хотеть, чтобы он вступил в силу через неделю? – удивилась женщина. – Нам нужно прямо сейчас. Мы хотим уехать отсюда застрахованными, раз уж мы платим вам деньги.

- Да-да, - подтвердил мужчина. – Раз деньги сегодня, значит и страховка сегодня!

- Ну разумеется! – Наживнов рассмехался почти счастливо. – Просто, если есть возможность, мой долг её вам предложить. А вы вправе ей воспользоваться или нет. Раз уж ручка у Вас в руках, а Вам всё равно нужно подписать вот тут и вот тут, не считайте за труд, проставьте числа вот в этих квадратиках. Чтобы Вы были точно уверены, что ваша страховка начинает действовать именно с сегодняшнего дня.

Мужчина кивнул и быстро заполнил клеточки цифрами. Потом поставил в нужных местах свои автографы, вер-

нул бланк Наживнову и принялся отсчитывать купюры.

- Вот и прекрасно! – Наживнов повернул к себе полис и похолодел. В поле «дата начала страхования» стояло пятое ноября. Налетевший порыв ледяного ветра подтвердил, что дата указана правильно. Тонкий пиджак Наживнова, совершенно не оказавший сопротивление ветру, подтвердил, что в последний раз Наживнов смотрел на календарь в октябре. Наживнов сжал челюсти, чтобы не стучали зубы, и осторожно поднял глаза на мужчину, чтобы проверить, не заметил ли он его реакции. Но клиент оставался спокоен.

- Так, возьми себя в руки, - приказал себе Наживнов. – Всё остальное потом. Сейчас нужно думать не о прошедшей неделе (двух? трёх?), а о завтрашнем дне. А мой завтрашний день написан на лежащем передо мной листе бумаги.

Он быстро сверился с полисом и заполнил квитанцию на приём денег. Купюры переключались в его руки, документы – в руки счастливых покупателей. Он пожелал им всего хорошего и улыбался своей самой искренней улыбкой, пока они выезжали с автостоянки. Потом он покрутился на каблучках и выбрал среди множества ярких вывесок ту, что указывала на ресторан. Глубокий вдох наполнил лёгкие ледяным воздухом, но теперь он казался ему освежающим и бодрящим. Сейчас он вкусно и плотно поужинает, а потом будет думать о том, как добираться домой. Можно будет поехать на поезде, а можно и на самолёте. А, ещё лучше будет, если он поселится в гостинице и останется здесь ещё на денёк-другой, чтобы осмотреть местные красоты. А заодно и выяснить, как и зачем он очутился в этом месте. А заодно и когда. Теперь можно желать и делать что угодно.

Решительным и упругим шагом направляясь к дверям ресторана, страховой агент Наживнов размышлял о том, что не важно куда занесла тебя судьба, и не важно, помнишь ли ты вообще, кто ты, где ты, и что с тобой. Если у тебя в кармане завалился хотя бы один бланк страхового полиса и авто-ручка – ты не пропадёшь.

Песах Амнуэль



«Ваше здоровье, господа!»

- Позвольте войти? Здравствуйтесь. Мое имя Шауль Пински, я представляю страховую компанию «Даром». Простите, вы неправильно ставите ударение - нужно на втором слоге, а не на первом. Это ивритское слово, оно означает «юг». Я вижу, вы в стране недавно? Три недели? О, так вы оле хадаш? То-то я вижу, выражение лица у вас такое... типичное. Ничего, это пройдет. Вот купите электротовары, вертолет, квартиру, слетаете на Луну, и - пройдет. У всех проходит. Да, кстати, и как вам Израиль? Замечательно, верно?

Вы откуда приехали? О, из Житомира! И что, в Житомире еще остались евреи? Уже нет, вы были последний, ага... Ну, прекрасно. Совершенно очевидно, что за эти три недели вы еще не успели застраховаться. Не хотите? Дорогой господин... Александр Певзнер, позовите, пожалуйста, в салон всех домоладцев, и даже тещу, если она еще жива, и я вам все растолкую. Пото-

му что страховка в Израиле - первое дело. Даже более первое, чем покупка стереовизора. Товар ведь могут спереть, извините за грубое слово, еще по дороге от магазина, и с чем же вы тогда останетесь? Даже не с носом, к сожалению. Ну вот, все в сборе. Так приятно видеть восторженные лица новых олим. Ничего, это пройдет, у всех проходит. Начнутся будни, а в будни нужна страховка.

Слушайте сюда. Компания «Даром» предлагает все виды страховок, какие только существуют в цивилизованном мире двадцать первого века. Согласитесь, что, переехав с Украины в Израиль, вы как бы перескочили из двадцатого века в двадцать первый. У вас ведь там, наверно, и телевизора приличного не было? Ах, так, ну, неважно... Слушайте сюда. Мы страхуем ваши жизни от всех мыслимых нападений. За просто смерть от старости я и говорить не стану - это ясно даже эфиопу, не в обиду ему будь сказано. Кстати, страховал я вчера одного эфиопского еврея, в страну он прибыл чуть раньше вас, месяца полтора назад. Так он застраховался на смерть от старости вы знаете на сколько? Нет, откуда вам знать. На миллион шекелей! Вот, что он сказал: если, говорит, я буду знать, что мои наследники получат такую большую сумму, то точно никогда не умру, и чем больше сумма, тем больше я буду уверен, что не умру от старости. Я, говорит, ни за что не доставлю им такой радости. Согласитесь, очень здоровое рассуждение. Знаете, сколько ему лет? Сто одиннадцать! Вообще-то фирма в таком возрасте от смерти не боится, но эфиопу мы сделали исключение. Во-первых, миллион! А во-вторых, этот старик на моих глазах передвинул с проезжей части автомобиль, у которого заглох двигатель.

Очень рекомендую страховку на случай гибели от искусственно-го спутника или иного космического

тела. Вы напрасно так реагируете! Я вижу, что у вас в Житомире спутники не падают. А в Израиле и прочих развитых странах - это форменное бедствие. Вы знаете сколько сейчас в космосе болтается всякого металлолома? Так я вам скажу, у меня последние данные: тринадцать миллионов спутников, последних ступеней и прочих обломков. Чтоб им там было просторно! С первого спутника вы знаете сколько прошло времени? Я вам скажу: семьдесят лет. За это время одна Америка запустила такую прорву спутников, что и сама удивляется. И что же? Все это болтается на высоте сколько-то километров, а потом падает нам на головы. Лет тридцать назад еще было терпимо, это когда приехали мои родители, большая алия была, а теперь так просто спасу нет. Да вот, дней пять назад. Сидела семья олим за столом в Реховоте. Справляли йом-хuledет, день рождения по-вашему. Последний этаж. Как второй тост сказали, бах, крышу разносит, и блок от атомного реактора спутника «Полюс» получается вместо именинного пирога. Стол - в щепки, а стол, заметьте, тоже не был застрахован, вместе с пирогом. Но что главное? Главное, что ручка от этого реактора бьет именинника по голове, а вылетевший урановый стержень пролетает сквозь одного гостя как копьё сквозь индейца племени сиу. Два трупа на месте, а еще один - через полчаса. Это жена именинника, она-то просто со страху... Вы думаете, редкий случай? Ничего подобного. Вот статистика: за прошлый, две тысячи двадцать шестой год на территорию Израиля упали три тысячи восемнадцать космических предметов, в результате чего получилось тридцать восемь совсем погибших и около двухсот - не совсем. И что бы делали их наследники без страховок? Я лично застрахован, потому что постоянно в разъездах, а крыша вертолета - надежная преграда. Поэтому - рекомендую. ▶▶▶

Песах Амнуэль. «Ваше здоровье, господа!»

Кстати, наша фирма первой в Израиле стала страховать от смерти в компьютере. И не говорите, что вам это не грозит, потому что у вас нет современного компьютера, а то барахло четыреста восемьдесят шестое, что вы притащили с собой, способно убить только, если ударить коробкой по голове, но тогда это будет смерть не от компьютера, а от удара тупым предметом. Компьютер вы все равно купите - должны же дети играть в миры Галактики Вампиров и в Пещеры Титана! Хорошо, пусть это будет не скоро. А что, вы и в супермаркетах не будете входить в компьютер? Это просто не получится, здесь цивилизованная страна, а не Житомир, как вы собираетесь покупать пеленки для этого вашего младенца, который уже полчаса верещит, не переставая, чтоб он так был здоров? Я ничего не понимаю! За три недели вы ухитрились не побывать ни в одном супермаркете?? Где же вы... А, магазинчик на первом этаже, понятно. Конечно, в маленьких магазинах нет нужды в суперкомпьютерах. Так вы, значит, просто ничего еще в Израиле не видели! Я вам скажу, когда семь лет назад первый такой компьютер поставили в иерусалимском машбуре, универмаге по-вашему, число желающих застраховаться возросло в пять раз. А число жертв - в десять. Да вот, на той неделе похоронили Шулю Кадури, светлая ей память. Тридцать три года. Пошла в супер покупать, извините, лифчик. Вы знаете, сколько типов лифчиков продается сейчас на земном шаре? Я вам скажу - одиннадцать миллионов! Ну так вот, входит она в отдел лифчиков, так вы ж понимаете, что никаких лифчиков там нет в помине, а есть там кабинка компьютера, и заходит Шуля в эту кабинку, продавщица, улыбаясь, надевает ей на голову обруч и начинает демонстрировать товар. Вы никогда не покупали лифчик в Житомире? Ах, что я говорю, у вас

там не было суперкомпьютера... Так вот, Шуля надевает обруч и видит себя совершенно обнаженной на пляже в Майямы. Подходит к ней замечательный красавец, именно такой мужчина, о котором Шуля мечтала всю жизнь, компьютер ведь читает в подсознании, он-то, в отличие от мужа, понимает, что нужно современной женщине. Да, так подходит этот идеал и лично надевает на Шулю лифчик фирмы «Робинс». «Ах, нет, - говорит Шуля, - в таком лифчике в театр не пойдешь». А ей, кстати, в тот вечер предстояло лететь в Кейсарию на оперу «Набукко», которую должны были давать в амфитеатроне. Хорошо. Мужчина прямо из воздуха достает другой фасон, потом третий... Это рассказывать долго, а в натуре все продолжается доли секунды - Шуля примеряет семнадцать тысяч фасонов, останавливается на потрясном лифчике от Кардена, мужской идеал тут же оформляет заказ и по компьютерной связи отправляет его в Сан-Диего, где в настоящий момент этот фасон есть на складе. В Сан-Диего заказ упаковывают и отсылают пневмопочтой к Шуле домой. Лифчик оказался в приемном боксе шулиной квартиры даже раньше, чем сама Шуля могла бы добраться до дома в тель-авивских пробках. Могла бы, да... К сожалению, чем сложнее компьютер, тем больше вероятность, что он выйдет из режима... Короче говоря, когда заказ был оформлен, Шуля позволила себе подумать нечто этакое об этом компьютерном красавце. Машина, извините, дура, она же не мыслит, как, скажем, мы с вами. Компьютер воспринял желание Шули как вводный сигнал, после чего этот идеал сбросил плавки и сделал с Шулей ровно то, что она сама хотела, чтобы с ней сделал мужчина. В нормальном мире все бы кончилось, наверно, к обоюдному удовольствию, но не забывайте, господа, что это был всего лишь

торговый суперкомпьютер, не очень образованный по частичеловеческого секса. Вы знаете, что такое положительная обратная связь? Я тоже не знаю, но компьютеру-то эта связь - что нам голову почесать. Короче, Шуля умерла от разрыва сердца семь секунд спустя. Врачи сказали, что умерла от наслаждения, не выдержала того заряда страсти, что предложил компьютер. Так я к чему это рассказываю? В отличие от вас, Шуля была застрахована на случай смерти в компьютере. Это новый вид страховки, и я вам его предлагаю, поскольку уверен, что в Житомире вас не поднатаскали в тонкостях торговых суперкомпьютеров. Наследники Шули получают крупную сумму. Кстати, стоимость приобретенного Шулей лифчика тоже вошла в счет страховки.

Я надеюсь, вы поняли, что, страхуя себя на случай смерти, вы тем самым обеспечиваете потомкам достойную старость. Я оставлю вам стереофильм, где показаны все типы покойников, застрахованных нашей фирмой. Кстати, обратите внимание на покойника по имени Даниэль Казин. Тоже из России. Он помер потому, что, заказав в ресторане «Максим» фаршированного индюка, понадеялся на автокормильца. А тот оказался плохо отлаженным, индюками прежде клиентов не кормил и был настолько неуклюж, что попал Казину острой костью прямо в глаз. Кость оказалась слишком длинной, ну и...

Хорошо, хорошо, не будем говорить о печальном. Давайте о радостном. Например, о полной или частичной потере трудоспособности. Страховые программы тут очень разнообразны. Вам, как олим хадашим, должна быть интересна программа «мататэ» в разных ее вариантах. Да, совершенно верно, мататэ - это метла по-вашему. Типично олимовский бизнес, начиная, кажется, с тридцатых ▶▶▶

Песах Амнуэль. «Ваше здоровье, господа!»

годов прошлого века, когда еще и Израиля не было, хотя такое, конечно, трудно представить. Вот, я вижу, отец у вас кто? Ну конечно, инженер. А вы, молодой человек, пианист? Ну неважно, скрипач тоже человек. Наверно, вам и в Житомире говорили, что инженеры тут не нужны, а пианисты не требуются, даже если они скрипачи. Поэтому будете зарабатывать метлой. Во всяком случае, пока не заработаете на первую квартиру и на сухопутную машину. Потом обычно все олим бросаются открывать свое дело, но это уже другой тип страховки. Я пока говорю о программе «мататэ». Полная потеря трудоспособности – это практически наверняка, если вы программируете метлу на жесткий режим протирки, а инструмент случайно попадает на мягкий грунт или песок. Возникает сильная отдача, я как-то от фирмы участвовал в расследовании такого случая. Оле хадаш зазевался, подумает, мол, метла метет, а я почитаю газету «Время». Механизм съехал на грунт, воздушная струя мгновенно сделала в почве яму, из-за образовавшейся пустоты возник реактивный эффект, метла взлетела как ведьмино помело, оле не успел увернуться, потому что читал на второй странице «Времени» об увеличении выплат по сохнутувской ссуде, и... Ну, собрать-то его собрали... Нет, ну, что вы, я имею в виду, конечно, механизм. Оле только руки-ноги пообломало. Но в результате – стопроцентная нетрудоспособность. Слава Богу, он был застрахован. Теперь живет припеваючи.

Есть программы полегче. Действительно, не каждому удастся добиться полной инвалидности. Обычно, останавливаются процентах на пятидесяти. Тоже хорошая программа. Это если пользуешься полуавтоматом. Тут приходится держать метлу в руках, и потому волей-неволей регулируешь подаваемое усилие. Но не всегда можно рассчитать.

Был недавно случай с оле из Румынии. Да, а что, вы думали, в Румынии уже нет евреев? Это в Житомире уже нет, а в Румынии пока остались. Так вот, этот оле работал на ашкелонском пляже и, когда попала ему бутылка из-под пива, он, вместо того, чтобы переключиться на программу захвата, решил смести бутылку в мусорозаборник. Ну, естественно, не рассчитал и получил этой бутылкой по голове. Пришлось делать трепанацію. Семья хотела полной компенсации, но фирма определила инвалидность пятьдесят процентов. И действительно, сообщать он стал всего вдвое хуже, чем раньше. А если бы он вовремя не оформил страховку?

Да, я понимаю. Недля того выехали в Израиль, чтоб метлой махать. А для чего, простите? Нет, между нами, сионизм умер еще в прошлом веке, эти идеи не проходят. Я понимаю, что колбаса уже и в Житомире есть. Значит, не за колбасой ехали... Впрочем, неважно. Значит, ехали вы за лучшей жизнью. И наверняка хотите приобрести виллу с видом на море. Или полкоттеджа. Угадал? И вы думаете обойтись без страховой программы «Жилье»? Смотрите сюда. Вот ваша вилла, а вот море. А вот дорога от Эйлата в Маалот. А вот развилка на Кирьят-Гат. А вот тут – въезд в сафари. Не понимаете? Вы просто не видите, сколько опасностей вас окружает. Хорошо, будет окружать, это всего лишь вопрос времени. Раз есть море, значит, под домом проходят водозаборные трубы к опреснительным станциям. И значит, если случится цунами, трубы разнесет, и ваша вилла рискует просто провалиться во-о-от куда... Что вы смеетесь? Вы не учили в школе, что на Средиземном море бывает цунами? А что вы учили? Видимо, последний раз у вас там программа обучения менялась в конце прошлого века. Вы что, не знаете об итальянских и греческих подводных геотермальных станциях? Они, когда

в режим входят, такую волну гонят, что в Ашдодской гавани в прошлом году сухогруз на пирс выбросило. Он-то был застрахован, а ваша вилла – еще нет! Но это – опасность с моря. А дорога от Эйлата на Маалот? Обычно в час пик машины норовят перескочить вперед. Это не разрешается, но за каждым не уследишь! Вот включает водитель подскок, повисает на воздушной подушке, и за пять секунд он должен найти впереди пустое пространство на шоссе, чтобы приземлиться. Чаще всего не находит, потому что забито все аж до Хадеры. И что ему остается? Бросить машину вбок от шоссе, потому что место, с которого он подпрыгнул, уже занято. А что рядом с дорогой? Правильно, ваша вилла. Ущерб обычно не очень большой – ну, стену сломает или дерево в садике. Но все ж деньги. Если застраховано – вы король. А если нет, хотел бы я посмотреть, где вы возьмете новое дерево. И я еще не сказал об опасности въезда в сафари, уверяю вас, тут свои прелести, но я вижу, теща ваша с интересом разглядывает стереоснимки вертолетов. Нравится? Вот этот вертолет, «Апачи-эlegant», – типично олимовская машина. Не дешевая, но зато на всю семью. Я знаю многих, кто купил «Апачи», еще даже не устроившись на работу. И действительно, в шабат слетать к морю или даже на Кипр, а некоторые, запасшись топливом, успевают махнуть аж в Одессу. Без страховки это гиблое дело. Я сейчас покажу... Куда я заложил... А, вот! Нет, госпожа, это именно вертолет, а не то, на что вы изволили намекнуть. И ваш будет таким, если вы ненароком выйдете из эшелона высоты и столкнетесь с башней дальней связи или с антенной Безека. Опасности для жизни, конечно, нет, хотя мы и на этот случай тоже страхуем. Но машину придется собирать по винтикам, и кто вам это сделает, если у вас не будет страхового ▶▶▶

Песах Амнуэль. «Ваше здоровье, господа!»

полиса? Особенно, если с вами что-то случится в Греции. Там никто не соблюдает правил воздушного движения! Срезать чужую лопасть при переходе из эшелона в эшелон - это считается чуть ли доказательством классности пилота. Мой сын в прошлом месяце летал в Рим через Афины. Так вернулся он с двумя лопастями и без правого шасси. Синяк на лбу - не в счет, вертолет тут не при чем, это ему итальянский мафиозо поставил, что-то они не поделили насчет девочек.

Кстати, о девочках. Эта ваша малышка, что кричит, не переставая, будь она так здорова, надеюсь, не мальчик? Вот видите, как вам повезло! Значит, вы можете застраховать ее прямо сейчас по программе «Нефеш». Это накопительная программа, предусматривающая и выплаты в случае физического ущерба в возрасте от восьми до шестнадцати лет. Совершенно необходимая вещь после того, как вирус тонго достиг Израиля. Вы не слышали о вирусе тонго? Так я вам скажу, пугать не хочу, но правде нужно смотреть в лицо. В две тысячи тринадцатом, когда покончили со СПИДом, выяснилось, что у каждого плюса есть свой минус. Вакцина избавляла от СПИДа, но в результате у мальчишек развилась жуткая гиперсексуальность. Ранняя половая зрелость, и все такое. До Житомира, я понимаю, это еще не дошло, а здесь мы ощутили все последствия почти сразу. И с тех пор практически всех девочек страхуют от потери невинности. В страховку входит и операция, с помощью которой... ну, вы понимаете, не при вашей малышке будь сказано. Некоторым приходится по семь-восемь раз... Что поделаешь, жизнь есть жизнь, мальчишек понять можно, они это не со зла, они ж не виноваты, а пока медицина не создала противовакцины, мы страхуем. Минимальный взнос, и... Ну хорошо, я вас понимаю, вам кажется, что девочка еще мала, но ведь дети растут так быстро...

Кстати, могу предложить страховую программу «Зрика». Страхуем детей от чрезмерно быстрого роста. Совершенно новая программа, буквально на прошлой неделе я застраховал первого клиента. Вы знаете, что сейчас началась очередная эпоха акселерации? Говорят, что это из-за поступления на рынки марсианских продуктов. Может быть, но я, например, предпочитаю ничего марсианского не покупать, поскольку там все некошерно, а, между тем, мой младший уже вымахал за два метра. Два метра четыре сантиметра, если быть точным. Для его двенадцати неплохо, да? Так вот, программа «Зрика» выплачивает страхователю полную сумму, если застрахованный в течение времени, определяемого в полисе, достигает двухметрового роста. Страхуйте детей сейчас, потому что скоро фирма поднимет потолок до двух десяти, иначе нам придется выплачивать слишком много.

Я вижу, у вас уже голова пошла кругом от обилия возможностей. Это у вас в Житомире можно было, наверно, застраховать только жизнь и имущество. А здесь изобилие. Есть страховки просто уникальные. Например, в прошлом году некий Абрам Полонский застраховал себя от возможности стать премьер-министром Израиля. Да! Он, видите ли, был на приеме у государственного предсказателя... Как, вы и об этом не слышали? Я думал, что даже в Житомире... Государственные предсказатели появились в две тысячи восемнадцатом. Таким образом было покончено с засильем частных астрологов, хиромантов и прочих экстрасенсов. Часть предсказателей получила разрешения и поступила на государственную службу, а те, кто не прошел, были вынуждены поменять род занятий. Общество от этого только выиграло, да и государству польза. Предсказатель с дипломом работает по звездам, по руке, по картам, в его распоряжении компьютеры,

ну, в общем, все как положено. Так вот, некий Полонский, сорока трех лет, пришел к своему предсказателю, и тот объявил, что не далее, чем через две каденции, клиент будет избран премьер-министром. Этот Полонский, вообще говоря, простой рабочий. Работает в переплетном цехе. Что? Какие еще книги? Они переплетают компьютерные программы. И не спрашивайте - как, я в этом не понимаю. Так вот, он не желает быть премьер-министром. Он даже главой семьи быть не желает, там заправляет жена. Зачем ему эта напасть? Вот он и застраховался. Если станет премьером, фирма выплатит ему миллион шекелей. И мы на это пошли, несмотря на прогноз государственного предсказателя. Как видите, фирма постоянно идет навстречу клиенту, даже если это грозит в будущем потерей больших денег.

Так что, я вас убедил? Можем прямо сейчас заполнить анкеты. Девочке - программа «Нефеш», сыну программа «Зрика», теще... Я понимаю. Конечно, вы хотите подумать, хотя, честно говоря, думать лучше потом, сначала нужно застраховаться. И лучших условий, чем в компании «Даром», вы не найдете. А даром, господа олим, ничего не бывает. Это вам не Житомир. Я вам оставляю все проспекты, стереофильм, смотрите, думайте. Вот номер моего видеопелефона. Всего вам хорошего, легкой абсорбции.

Да, забыл сказать. В ближайшее время у нас будет специальная олимовская программа - страховка на случай обнаружения нееврейских предков. И не думайте, что вам это не грозит. Все так думают, а недавно начали выборочно проверять в Бен-Гурионе с помощью генетических интраспекторов... Не буду вас огорчать.

Всего хорошего. Нет, у нас не делают страховку на случай посещения страхового агента. Слава Богу.

1995 год

В октябре 2009 года, по инициативе Департамента рекламы и PR ОСАО «Россия», в Обществе был запущен проект «Творческая студия», публикующий на своих страницах самые разные творческие материалы, авторами которых являются сотрудники компании, их дети или другие родственники.

Благодаря интересу и активному участию сотрудников Общества в развитии проекта, в его рамках уже создано несколько разделов, отражающих разносторонность и многогранность талантов и увлечений коллектива ОСАО «Россия»: «Фотобиеннале», «Поэзия», «Творчество наших детей», положено начало музыкальному направлению проекта. Некоторыми работами, присланными в адрес «Творческой студии», мы решили «оживить» и страницы нашего корпоративного издания.

«Бег. Сопротивление. Игра»

Фотоработы главного специалиста Департамента рекламы и PR ОСАО «Россия» Надежды Наумовой



Дженисса

Автор – Диана Бош, супруга сотрудника Департамента безопасности ОСАО «Россия»

*- Не люблю аристократов...
- Ты просто не умеешь их готовить!
- Почему? Выдержать на хлебе и воде,
по крайней мере, с
неделю, потом обработать на гильотине. Головы подать
отдельно в корзинках с соломой.
Полина Копылова. Живой Журнал.
http://www.livejournal.com/users/polina_k/*

Кошка была старая и породистая, можно даже сказать, что она принадлежала к кошачьей аристократии. И имя у нее было красивое – Дженисса. Правда, хозяин чаще звал ее сокращенно – Ниса.

Когда-то, давным-давно, она была настоящей аристократкой, жила в Париже и сложила голову на плахе от рук плетевых. Но в душе ее это не поселило ненависти к низшему сословию. Как воспоминание о прошлой жизни – осталась боязнь холодного оружия и стремление целиком спрятаться в корзине, а не положить туда только лишь свою голову.

Отдыхая на компьютерном столе, за которым работал ее хозяин, кошка иногда устало размышляла о том, чего же не хватает современным людям, и за что они так ненавидят друг друга.

Например, соседская кошка не любит ее за то, что у нее в миске всегда молоко и свежее мясо. Это кажется странным и обидным. Чтобы восстановить мир, Ниса даже несколько раз пыталась пригласить ненавистницу к своему столу. Та приходила, в мгновение ока съедала пищу и после этого еще больше ненавидела Нису.

Вспомнив об этом, Ниса вздохнула и прикрыла нос пушистым хвостом.

А вот недавно пришли к хозяину друзья. Один из них, с пеной у рта, рассказывал, как он презирает Америку.

– За что? – спросил хозяин.

Ниса так напряглась, в ожидание ответа, что даже привстала.

– Не могу видеть их сытые морды! – сообщил гость.

«Ой, так значит, соседская кошка обо мне то же самое думает, – догадалась Ниса,

с сомнением оглядела себя в зеркале, и добавила. – Все у меня не «сытая морда», мордочка, как мордочка, очень даже ничего, симпатичная. Все бы им кого-нибудь не любить, – уныло размышляла она дальше. – Толстые не любят тонких, худые – упитанных, дурнушки – красивых, красивые – счастливых... и только счастливые всем довольны. Интересно, они счастливы, потому что излучают в мир любовь, или их счастье – результат гармонии с миром?»

Ниса опять вздохнула, затем потянулась и легла поудобней. Сон начал смежать веки, и даже крики нового гостя, возмущенного очередными безобразиями, произошедшими с ним, не смогли нарушить ее умиротворения.

«Все-таки хорошо, что я кошка, – подумала Ниса, засыпая. – А у кошки, как известно, девять жизней, и пока они будут длиться, одна за другой, мир, наверное, станет хоть чуточку добрее. Тогда, может быть, я решусь посетить его снова не кошкой, а человеком. И ни за что не добавлю в него ни капельки ненависти, ни капельки зла...»

Творчество наших детей

Проект «Творчество наших детей» в максимальной степени направлен на расширение духовной составляющей в работе Интрасети компании, поскольку именно детское творчество неизменно вызывает наиболее позитивный душевный отклик не только у родителей ребенка, но и у всех без исключения взрослых, заставляя по-иному взглянуть на окружающий мир и вновь почувствовать себя впервые открывающим и познающим его. По мере развития данного проекта Департамент рекламы и PR ОСАО «Россия» планирует проводить творческие конкурсы среди юных «россиян».

Владислав Коженков – 9 лет

Сын руководителя Департамента рекламы и PR ОСАО «Россия» Андрея Коженкова



«Удачная рыбалка»



«Черная жемчужина»

Анастасия Сиверцова – 8 лет, дочь начальника отдела медицинской экспертизы Департамента организации личного и медицинского страхования ОСАО «Россия» Юлии Сиверцовой

Все предложения и идеи по наполнению и развитию проекта «Творческая студия» направляйте на адрес модератора раздела: TerekhovaSD@ros.ru

Дорогие коллеги!

*«Истинная радость – дело серьезное», – говорил Сенека.
Серьезность – наше призвание, отчего бы и не улыбнуться?»*



К рождению смайлика были причастны страховщики

Всего за 10 минут и 45 долларов американским художником Харви Беллом в 1963 году была создана забавная рожица, позже получившая название «смайлик».

Нарисовал он ее по заказу одной из страховых компаний, посчитавшей, что для поднятия настроения сотрудникам просто необходимы



яркие позитивные значки-символы. Милая желтая рожица имела такой оглушительный успех, что очень скоро ее стали печатать на майках, открытках, бейсболках и спичечных коробках. Харви Белл не остановился на достигнутом и через несколько лет предложил учредить праздник — Международный день улыбки. А в 1982 году соотечественник Белла Скотт Фаллман научил пользователей Интернета улыбаться в письменной форме, используя для этого три знака :-)

«А может это дворник был...»

Сидел, прогревал машину с утра. Рядом с машиной дворник убирал снег. Все было тихо, как обычно. Но вдруг, откуда не возьмись, появилась озлобленная старушка и начала конкретно на дворника наезжать. И из-за чего... из-за того, что дворник не свою территорию убирает. Лично мое мнение по этому поводу, и я думаю, что большинство со мной согласятся, ну и пусть убирает. Как говорится, один дворник – хорошо, а когда еще один, залетный, помогает – лучше. Но бабушка видно не с той ноги встала и уже в драку полезла (дворник явно уступал бабушке в весе и мужестве), но тут я не выдержал и заступился за работника муниципальной службы. Старушка вроде бы уgomонилась, я сел в машину и начал отъезжать. И тут случилось нечто, чего никто от бабулечек никогда не ожидает – она вцепилась в антенну и оторвала ее, после чего покинула место преступления с чувством самодовольствия и собственного достоинства. А мы с дворником так и остались стоять и смотреть ей вслед с открытыми ртами.

P.S. Благо машина была застрахована от любого ущерба.

У застрахованной коровы отрезали хвост на холодец

В одну из страховых компаний Владивостока обратился мужик с требованием выплатить ему деньги за... коровий хвост. Растерянные страховщики долго выясняли, в чем суть просьбы. Оказалось, что клиент оформил у них страховку на свою буренку (как и на остальной домашний скот). В пунктах договора было предусмотрено практически все, что может изничтожить ско-



тинку: паводки и наводнения, посягательства воров, болезни... Но жизнь оказалась куда более интереснее сухих обещаний страховщиков. Как рассказал сам клиент, кто-то из односельчан подкрался к его мирно пасущейся корове и отрезал у нее... полхвоста. «Видно, вредители холодец решили сварить», - предположил хозяин купированной буренки. И решил - раз его скотине нанесен ущерб, значит, должна быть выплачена страховка. Сотрудники компании, тихо давась от смеха, объяснили клиенту, что за отрезанные хвосты деньги не полагаются - ну нет такого пункта в договоре.



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

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

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