



«Вестник России»

Январь - Февраль 2011 год



Рынок страхования: тенденции развития

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



стр. 8-9

Прообразы страхования на Руси



стр. 14-15

КЛАССИКА Александр Куприн



стр. 24

ОСАО «Россия» застраховало ответственность «Красноярской региональной энергетической компании» на 3 млрд. рублей

Филиал ОСАО «Россия» в г. Красноярск застраховал гражданскую ответственность ООО «Красноярская региональная энергетическая компания» за причинение вреда вследствие недостатков работ, оказывающих влияние на безопасность объектов капитального строительства.

В соответствии с условиями договора, ОСАО «Россия» защитит имущественные интересы «Красноярской региональной энергетической компании», связанные с обязанностью возмещать вред, причиненный жизни и здоровью физических лиц, имуществу физических или юридических лиц, государственному или муниципальному имуществу, окружающей среде, жизни или здоровью животных и растений, объектам культурного наследия (памятникам истории и культуры).

Страховая сумма по договору составила 3 млрд. рублей. Срок страхования – 1 год. Заключение договора состоялось в связи со вступлением компании в саморегулируемую организацию НП СРО «Енисейский альянс строителей».

ОСАО «Россия» в Нижнем Новгороде застраховало гражданскую ответственность строительных организаций на 62 млн. рублей

Филиал ОСАО «Россия» в г. Нижний Новгород получил аккредитацию в двух саморегулируемых организациях в строительстве - НП КСК «СОЮЗПЕТРОСТРОЙ-СТАНДАРТ» и НП «Строй Форум».

В рамках сотрудничества с саморегулируемыми организациями филиал предлагает услуги по страхованию гражданской ответственности строительным организациям, являющимся их членами. По итогам работы по данному направлению в декабре 2010 – январе 2011 года филиалом ОСАО «Россия» в Нижнем Новгороде было заключено 10 договоров страхования гражданской ответственности за причинение вреда следс-

твие недостатков работ, оказывающих влияние на безопасность объектов капитального строительства. Общая страховая сумма по договорам составила 62 млн. рублей.

В соответствии с условиями заключенных договоров, ОСАО «Россия» доверена страховая защита имущественных интересов ряда строительных организаций, связанных с обязанностью строительной компании возмещать вред, причиненный имуществу государства, физических и юридических лиц, жизни или здоровью физических лиц, животных и растений, окружающей среде и объектам культурного наследия.

ОСАО «Россия» в Сочи застраховало строительно-монтажные работы ООО «Севстройинвест» на 3,8 млрд. рублей

Филиал ОСАО «Россия» в г. Сочи заключил договор страхования строительно-монтажных работ с ООО «Севстройинвест».

В соответствии с условиями договора, строительно-монтажные работы строительной компании при возведении одного из олимпийских объектов застрахованы по всем рискам, в том числе, по таким рискам, как пожар, взрыв, падение деревьев, провал грунта, стихийные бедствия и противоправные действия третьих лиц. Страховая сумма составила 3,8 млрд. рублей. Срок страхования объекта – два года с последующей гарантией на пять лет.

Василий Лановой снова доверил защиту своей недвижимости ОСАО «Россия»



Филиал «Московская региональная дирекция» ОСАО «Россия», при участии Службы прямых продаж подразделения, в очередной раз обеспечил страховую защиту коттеджа легендарного российского актера Василия Ланового.

Василий Семенович Лановой – выдающийся советский, российский актер театра и кино, народный артист СССР. С 1957 года – актер академического театра им. Евг. Вахтангова. Является лауреатом Ленинской премии, а также награжден орденом Дружбы народов.

Наказан недобросовестный страховой агент ОСАО «Россия»



В конце прошлого года отделом безопасности «Тюменский» Департамента безопасности ОСАО «Россия» в ходе проверки соблюдения правил хранения, оформления и сдачи полисов ОСАГО были выявлены факты злоупотребления условиями агентского договора, посредством не сдачи оформленных договоров, со стороны гр. К. – бывшего страхового агента филиала ОСАО «Россия» в г. Тюмень.

Работая в ОСАО «Россия» по договору об оказании агентских услуг, гр. К. заключал договоры обязательного страхования гражданской ответственности с владельцами транспортных средств, а полученные от страхователей страховые премии присваивал себе.

Решением мирового судьи судебного участка №1 Заводоуковского района Тюменской области гр. К. был признан виновным в совершенном преступлении по ч.1 ст.160 УК РФ (присвоение или растрата) и приговорен к 100 часам обязательных работ и выплате материальной компенсации в 77 тыс. рублей.

ОСАО «Россия» развивает сотрудничество с «Первой гильдией строителей»

Филиал ОСАО «Россия» в г. Санкт-Петербург подвел промежуточные итоги сотрудничества с НП СРО «Первая гильдия строителей».

По итогам первых двух месяцев работы филиалами ОСАО «Россия» в Северо-Западном федеральном округе было заключено 29 договоров страхования гражданской ответственности за причинение вреда вследствие недостатков работ, оказывающих влияние на безопасность объектов капитального строительства. При этом основная часть договоров – 22 – строительные компании-участники СРО заключили с филиалом ОСАО «Россия» в г. Санкт-Петербург, 5 договоров было заключено филиалом ОСАО «Россия» в г. Калининград, а 2 договора – филиалом в г. Архангельск.

В соответствии с условиями заключенных договоров, ОСАО «Россия» доверена страховая защита имущественных интересов участников НП СРО «Первая гильдия строителей», которые связаны с обязанностью строительной компании возмещать вред, причиненный имуществу государства, физических и юридических лиц, жизни или здоровью физических лиц, животных и растений, окружающей среде и объектам культурного наследия.

ОСАО «Россия» в Москве открыло 7 новых страховых агентств

В целях укрепления позиций компании на страховом рынке Москвы и активизации продаж розничных страховых продуктов компании, филиал «Московская региональная дирекция» ОСАО «Россия» открыл 7 территориальных страховых агентств. Новые агентства расположились в Центральном, Юго-Восточном и Восточном административных округах Москвы.

Страховые агентства ОСАО «Россия» «Шаболовка», «Баррикадное», «Братиславское», «Авиамоторное», «Кузьминки», «Марьино» и «Перово» предложат клиентам наиболее популярные страховые продукты, среди которых – про-

граммы страхования имущества, обязательного страхования автогражданской ответственности и автострахования, а также программы добровольного медицинского страхования. Кроме того, в любом из агентств клиенты смогут пролонгировать договоры и оплатить очередные страховые взносы по ранее заключенным договорам страхования.

Филиал ОСАО «Россия» в Майкопе возглавил Валерий Хаджебиеков



На должность руководителя филиала ОСАО «Россия» в г. Майкоп назначен Валерий Хаджебиеков.

В 1981 году Валерий Хаджебиеков окончил Кубанский сельскохозяйственный институт. После окончания вуза на протяжении 20 лет занимал различные должности в сельско-хозяйственной сфере Республики Адыгея, а также возглавлял комитет местного самоуправления в администрации г. Майкопа, избирался депутатом городского Совета. До своего назначения в ОСАО «Россия» на протяжении 10 лет работал в Управлении Пенсионного фонда г. Майкоп.

На посту руководителя филиала ОСАО «Россия» в г. Майкоп перед Валерием Хаджебиековым поставлена задача повышения эффективности работы вверенного ему подразделения, в частности, расширение региональной агентской сети, а также развитие каналов корпоративных и розничных продаж.

Краснодарский филиал ОСАО «Россия» выступил страховым партнером «Кубка губернатора Краснодарского края» по легкой атлетике

Краснодарский филиал ОСАО «Россия» выступил страховым партнером «Кубка губернатора Краснодарского края» по легкой атлетике, который прошел 29 января в Легкоатлетическом манеже Кубанского государственного университета физической культуры, спорта и туризма.

В соревнованиях приняли участие сильнейшие спортсмены: чемпионы России 2010 года, участники и финалисты Олимпийских игр, Чемпионатов Мира и Европы. Все участники «Кубка губернатора Краснодарского края» по легкой атлетике были обеспечены страховой защитой ОСАО «Россия» на весь период проведения соревнований.

Организаторами мероприятия выступила Федерация легкой атлетики Краснодарского края совместно с Департаментом по физической культуре и спорту.

Краснодарский филиал ОСАО «Россия» принял участие в благотворительном марафоне «Рождественские сказки – 2011»

Краснодарский филиал ОСАО «Россия» принял участие в благотворительном марафоне «Рождественские сказки – 2011», состоявшемся в Тимашевске.

Организаторами марафона выступили Тимашевская торгово-промышленная палата, редакция независимой газеты «Этаж новостей» и рекламный клуб «Креатив». Участие в акции приняли компьютерная фирма CBS, ▶▶▶



ООО ПК «Силуэт», ООО «Эконикс», Приморско-Ахтарское представительство компании «Тяньши» и другие компании, оказавшие помощь детям-сиротам и детям со слабым здоровьем.

Торжественное подведение итогов общественной акции состоялось в канун Рождества в кинотеатре «Заря». Ведущими и участниками праздничной концертной программы выступили воспитанники школы-интерната.

Краснодарский филиал ОСАО «Россия» на мероприятии представлял руководитель Тимашевского клиентского офиса Виктор Мыгаль. В рамках участия в благотворительной акции ОСАО «Россия» бесплатно обеспечило страховой защитой школьные автобусы Тимашевской школы-интерната.

ОСАО «Россия» в Железнодорожном застраховало гражданскую ответственность Кинокомпания «Кинопром»

Московский областной филиал ОСАО «Россия», при участии клиентского офиса в г. Железнодорожный, заключил договор страхования гражданской ответственности с ООО Кинокомпания «КИНОПРОМ» (г. Москва).

В соответствии с условиями договора, ОСАО «Россия» обеспечит страховую защиту гражданской ответственности кинокомпания на случай причинения ущерба жизни, здоровью и имуществу третьих лиц при осуществлении съемок художественного фильма «Три Жизели». Страховая сумма по договору составила 1 млн. рублей.

В фильме режиссера Ивана Соловова задействованы такие талантливые актеры России, как Антон Пампушный, Иван Кокорин, Александр Арсентьев, Елена Лядова, Сергей Шнырев и Анна Миклош. Исполнительница главной женской роли в фильме - французская актриса Джудит Дэвис. Сюжет фильма основан на реальных событиях из жизни юной француженки Жизель Купес. Девушка влюбилась в советского лейтенанта, бежавшего из немецкого плена во Франции, и решила связать свою жизнь с любимым в далекой России, приготовившей на ее долю невероятные испытания. Съемки фильма проводились в



резиденции посла Французской Республики, занимающей здание уникального памятника архитектуры 19 века «Дом Игумнова» в г. Москва на Большой Якиманке.

ОСАО «Россия» подвело итоги проекта «Лидер информационной активности» за 2010 год

Департамент маркетинга и развития ОСАО «Россия» подвел итоги внутрикорпоративной программы «Лидер информационной активности» за 2010 год.

В течение года Службой внешних связей Страховой группы «Россия» было подготовлено 880 информационных поводов для СМИ о деятельности компании.

Первое место по количеству присланных новостей за этот период заняла Южная региональная дирекция Общества, предоставившая 189 поводов для подготовки пресс-релизов. Второе место, предоставив 179 новостных поводов, заняла Центральная региональная дирекция компании. Третье место заслуженно получил филиал «Московская региональная дирекция», инициировав 149 публикаций.

«Подводя итоги прошлого года, хотим

отметить, что первые пять региональных подразделений Общества показали высокий уровень предоставления информационных материалов. Хочется всех поблагодарить за проделанную работу и сообщить, что в наступившем году Департамент маркетинга и развития планирует обеспечить активное участие филиалов компании в комментариях и статьях для федеральных и региональных СМИ, при том, что дополнительного увеличения общего числа информационных поводов не ожидается», – прокомментировал итоги Андрей Коженков, начальник Департамента маркетинга и развития ОСАО «Россия».

Итоги программы «Лидер информационной активности» за 2010 г.

- 1 место** - Южная региональная дирекция. 189 информационных поводов.
- 2 место** - Центральный офис ОСАО «Россия». 179 информационных поводов.
- 3 место** - Московская региональная дирекция. 149 информационных поводов.
- 4 место** - Восточная региональная дирекция. 139 информационных поводов.
- 5 место** - Северо-Западная региональная дирекция. 137 информационных поводов.
- 6 место** - Общество страхования жизни «Россия». 68 информационных поводов.
- 7 место** - Филиалы под управлением ДРР. 19 информационных поводов.



Страховщикам придется собрать 10 млрд рублей для пешеходов

Пешеходы, имеющие право, но не имеющие возможности получить страховые выплаты по ОСАГО, могут «обойтись в копейку» страховому рынку, если начнут активно отстаивать свои права.

В межрегиональной общественной организации «Союз пешеходов», требующей уравнивать в правах пострадавших в ДТП пешеходов с остальными участниками, сообщили, что отдают себе отчет в неминуемом подорожании полисов ОСАГО в случае роста обращений в страховые компании.

Сегодня, по данным экспертов, порядка 90% наездов на пешеходов совершается по вине автомобилистов. Еще год назад эта цифра составляла 85%. При этом в случае, если виновник ДТП скрылся с места аварии, пешеход имеет право обратиться в Российский союз автостраховщиков (РСА) за компенсацией.

Однако в прошлом году из попавших в подобную ситуацию граждан в РСА обратилось менее 1% пешеходов. А могло обратиться и компенсировать ущерб порядка 8 тысяч человек. Остальным же надлежит обращаться в страховые компании, где застрахована гражданская

ответственность водителя, нанесшего ущерб жизни, здоровью и имуществу пешехода. Однако большинству пострадавших пешеходов не удается получить справку ГИБДД с подтверждением факта участия в аварии – без такой справки шансы на получение страховой выплаты равны нулю.

«Страховщикам понадобится собрать дополнительно 10 млрд рублей, если пешеходы начнут активно обращаться за компенсацией ущерба», – заявил председатель центрального совета «Союза пешеходов» Владимир Соколов.

«Союз пешеходов» намерен добиваться внесения изменения в закон об ОСАГО, в соответствии с которым пострадавшим пешеходам в обязательном порядке будут выдаваться документы для последующего представления в страховую компанию виновника аварии.

Однако известный адвокат Леонид Ольшанский считает, что «Союз пешеходов» больше рекламирует себя, предлагая менять законы. «Пострадавший пешеход и так имеет право обратиться в страховую компанию и получить компенсацию по ОСАГО», – считает он.

Ко всему прочему «Союз пешеходов» намерен добиться от страховщиков оплаты временной нетрудоспособности пешехода, потерявшего ее вследствие аварии.

Firstnews.ru

ОСАГО: для молодых еще дорожке

Правительство может скорректировать устаревшие региональные коэффициенты в ОСАГО к лету этого года, чтобы повысить рентабельность этого бизнеса, сообщает Минфин РФ. В итоге «автогражданка» подорожает практически повсеместно. При этом для молодых водителей – весьма существенно.

Страховые компании не первый год жалуются на убыточность ОСАГО и летом прошлого года выступили с инициативой корректировки коэффициентов, применяемых при заключении договоров обязательного страхования ответственности автовладельцев. Минфин РФ пока не планирует изменений базового тарифа, но определенное понимание по поводу необходимости увеличения коэффициента в ОСАГО достигнуто – постановление об их корректировке может появиться к лету текущего года. В итоге стоимость «автогражданки» может повыситься почти повсеместно, за небольшим исключением.

Минфин РФ продвинулся в диалоге с автостраховщиками относительно новых корректировок региональных коэффициентов в обязательном страховании автогражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО), сообщила «Интерфаксу» заместитель руководителя департамента финансовой политики ведомства Вера Балакирева.

«Российский союз автостраховщиков представил Минфину РФ свои расчеты по региональным коэффициентам. Ряд из них указывали на необходимость повышения коэффициентов», – сказала она. При этом, по ее словам, шесть территорий, по результатам анализа актуариев, могут надеяться на снижение применяемого к тарифу ОСАГО коэффициента.

По словам В. Балакиревой, определенное понимание достигнуто по поводу необходимости увеличения коэффициента в ОСАГО для молодых водителей. «РСА обосновал увеличение такого коэффициента в пределах двух к базовому. Скорее всего, решение будет компромиссным: этот коэффициент увеличен будет, но чуть меньше», – считает она. Ранее эксперты отмечали, что поднимать ▶▶▶



коэффициент для этой категории водителей вообще нужно до 2,5–2,8 раза по отношению к действующему базовому тарифу. Как поясняют специалисты, между водителями в возрасте 50 и 20 лет – большая разница. Вторым явно недостает осторожности.

Представитель Минфина РФ полагает, что постановление о корректировке коэффициентов может появиться к лету текущего года, поскольку проект документа еще только будет разрабатываться, ему предстоит пройти этап согласований.

В Российском союзе автостраховщиков (РСА) отказались назвать перечень регионов, в которых, согласно расчетам, «устарели» коэффициенты по ОСАГО.

Как сообщалось ранее, в России опередились 6 регионов – лидеров убыточности в ОСАГО. Среди территорий, где убыточность превышает критический порог в 77%, – Свердловская область, республики Дагестан, Башкортостан и Татарстан, Ульяновская и Мурманская области. Уровень выплат в 77% с учетом 23%, отведенных страховщикам законом об ОСАГО для расходов на ведение дел и обязательные платежи в гарантийные фонды РСА, означает нулевую рентабельность бизнеса, отметила главный аналитик «Интерфакс-ЦЭА» Анжела Долгополова.

Эксперт добавила, что территориальные коэффициенты к полисам ОСАГО корректировались два года назад первый раз после вступления в силу закона об ОСАГО в середине 2003 года. Необходимость такой меры была предопределена погрешностями при первоначальных расчетах территориальных коэффициентов, в ряде случаев они не учитывали некоторых особенностей регионов.

Мера дала результат, резкие перепады убыточности на различных территориях в ОСАГО определенно выровнялись, но эффект оказался недостаточным.

Автостраховщики и представители Минфина РФ на последней встрече также обсудили тему повышения коэффициентов в ОСАГО на городском транспорте. По словам В. Балакиревой, пока в пакет предложения по изменению коэффициентов ОСАГО на городском транспорте не включены.

«Эта тема достаточности коэффициентов в ОСАГО для городского транспорта

имеет социальное значение и не уходит с авансены рынка ОСАГО. С одной стороны, законодатель опасается увеличивать нагрузку на предприятия, осуществляющие городские пассажирские перевозки, а с другой – никто не хочет заставлять страховщиков страховать таких клиентов себе в убыток по необоснованным ценам. Компромисс дается тяжело», – сказала А. Долгополова.

По предварительным Российского союза автостраховщиков (РСА), занимающиеся ОСАГО страховщики по итогам 2010 года собрали от продажи полисов около 92,5 млрд руб. премий. Объем выплат в прошлом году достиг 53,8 млрд руб., уровень выплат превысил 58%. Всего участники рынка ОСАГО заключили за минувший год 37 млн договоров ОСАГО. Было заявлено 2,36 млн страховых случаев, из них урегулировано 2,29 млн.

Финмаркет

Защита все надежнее

На сегодняшний день в столице застраховано почти два миллиона жилых помещений. Об этом сообщили в пресс-службе Департамента жилищной политики и жилищного фонда Москвы. «На условиях страхования жилых помещений застраховано 62% квартир, подлежащих страхованию», – сказали в пресс-службе. Там отметили, что за последние 15 лет в городе выплачены денежные средства на восстановление 130 тысяч квартир.

В 2009 году было выплачено более 241 миллиона рублей по 12,8 тысячи стра-

ховых случаев, а в этом году возмещен ущерб в размере 223,9 миллиона рублей по 9,6 тысячи страховых случаев. Наибольшее количество страховых случаев связано с авариями систем водоснабжения, отопления, канализации и внутренних водостоков (заливы квартир). Заливы квартир составили около 95% от общего количества страховых случаев в 2009 году, и более 85% – в 2010 году.

На данный момент действуют 650 договоров страхования общего имущества.

За последние два года в Москве возмещен ущерб, причиненный объектам общего имущества, в размере 4,5 миллиона рублей.

Вечерняя Москва

Хозяева застраховали ротвейлера от нападения людей

Из живности у нас в основном страхуют крупный рогатый скот. А вот жительница Воронежа Светлана Маслова решила застраховать собаку! Да не какую-нибудь беззащитную моську, а грозного ротвейлера. В 45 тысяч обошелся хозяевам пакет рисков на случай гибели питомца и других неприятностей, в том числе «агрессивного действия третьих лиц». В переводе на русский язык – если на псину кинется прохожий и цапнет, например, за лапу. Да уж... Как говорят у журналистов, если собака покусала человека – это не новость. Новость – это когда человек покусал собаку. Вот от таких новостей и застраховали ротвейлера. Ну и так, на всякий случай, 20 тысяч потратили на страховку от случая, если собака вдруг сама кого-то покусает.

– Жаль, мы не сделали это раньше. Страховка нам бы пригодилась летом, когда провалилась лапой в яму и растянула связки, – сетует Светлана. И уверяет: ее собака человека никогда не обидит. А наоборот – очень даже возможно.

– Люди считают ее опасной и реагируют неадекватно. Поэтому мы и застраховали свою собаку, – объясняет Светлана. – А вообще она очень жизнерадостная и добродушная, обожает детей. Хотя вид у нее и правда грозный...

Комсомольская правда (г. Воронеж)



Страховое общество «Россия» в Краснослободске

На страховом рынке Мордовии ОСаО «Россия» работает с лета 2006 года, зарекомендовав себя за это время в качестве надежного страховщика, неукоснительно соблюдающего свои обязательства. В условиях жесточайшей конкуренции компания заняла достойное место на страховом рынке Республики. Сегодня в Мордовии активно реализуется национальный проект «Развитие АПК». В рамках поддержки проекта и обеспечения устойчивого развития сельской местности ОСаО «Россия» предлагает хозяйствам всех форм собственности страховую защиту в растениеводстве. Для удобства страхователей и повышения территориальной доступности страховых услуг Общества один из его клиентских офисов находится в старейшем городе Мордовии – Краснослободске. В офисе продаж Краснослободска работает активная и высокопрофессиональная команда. Возглавляет клиентский офис Татьяна Юрьевна Баландина.



- Татьяна Юрьевна, кто является страхователями Вашего клиентского офиса?

- Нашими страхователями становятся как физические, так и юридические лица, среди которых – серьезные сельскохозяйственные предприятия Республики, которые берут кредиты под залог своего имущества, сельскохозяйственных посевов и животных, заключая при этом с нашей компанией договоры страхования залогового имущества. Также в числе наших клиентов и сельские жители.

Клиенты всегда остаются довольны страховыми выплатами, которые производит «Россия», расчетом выплат занимается отдел по урегулированию убытков, где работают опытные специалисты. Как правило, расчеты выплат производятся специалистами центра независимой экспертизы в присутствии представителя нашей страховой компании. Мы заинтересованы в том, чтобы наши клиенты, попавшие в затруднительную ситуацию, не поменяли свою страховую компанию. Цель и стратегия нашей страховой компании – ведение прозрачного страхового бизнеса,

сохранение своих клиентов. Принимая во внимание тот факт, что преобладающая часть населения Республики относится к среднему классу, мы предлагаем доступные тарифы по всем видам страхования.

- Интересно, а сколько сейчас страховых компаний в Республике, и на что Вы ставите акцент в своей работе?

Сегодня в Республике представлено около 60 страховых компаний, поэтому клиент имеет возможность выбрать ту, которая подходит именно ему. «Россия» уверенно вошла на страховой рынок, где сегодня занимает свою нишу. И наши клиенты могут быть уверены в том, что они сделали правильный выбор.

Страховое общество «Россия» – компания, в которой большое значение придается формированию высокопрофессиональной, гибкой и динамичной команды. Мы уверены, что в современном бизнесе может быть эффективным только союз творческих, ответственных и самостоятельных людей.



Рынок страхования: тенденции развития

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

Каких ключевых изменений по рынку Вы ожидаете в 2011 году?

От наступившего 2011 года вся страховая отрасль ожидает существенных перемен, возлагая на него большие надежды. Со второй половины 2010 года на страховом рынке наметилась тенденция к восстановлению и последовательному выходу из кризисной ситуации. По оптимистичным прогнозам, 2011 год станет годом активного развития отрасли, и ее рост, возможно, даже приблизится к докризисным показателям. Основанием для такого рода прогнозов служат не только положительные результаты работы страховщиков во втором полугодии ушедшего года, но и ожидаемое введение новых обязательных видов страхования и пересмотр стоимости услуг по уже действующим, поддержка и внимание со стороны Правительства РФ, восстановление банковского сектора и автопрома.

Тем не менее, наши прогнозы менее оптимистичны. В 2011 году мы ожидаем рост в лучшем случае на уровне 9-13%. Предпосылки к этому не менее очевидны:

- как и в период кризиса, сегодня мы можем наблюдать относительно невысокий уровень потребительского спроса на страховые услуги, что, в свою очередь, обусловлено недостаточным быстрыми темпами восстановления платежеспособности населения и корпоративного сегмента; низким уровнем доверия к системе страхования, утраченного на фоне массовых банкротств в предыдущие периоды и некачественного урегулирования убытков; все еще недостаточно высоким уровнем финансовой грамотности населения.

- работа надзорных органов с недобросовестными страховщиками еще не закончена, более того, остаются вопросы по разрешению ситуации страховщи-



ками в части исполнения обязательного требования относительно повышения уставного капитала, что дает основания предполагать возможность дальнейших банкротств операторов страхового рынка.

- на фоне повышения стоимости услуг нестраховых посредников, очевидна реакция страховщиков в части пересмотра и корректировки тарифной политики.

- моторные виды страхования по-прежнему остаются «фаворитами» страховщиков и именно на них делаются основные ставки, что увеличивает риск дальнейшего снижения платежеспособности, особенно в случаях использования методов недобросовестной конкуренции.

Тем не менее, именно сегодня у страховщиков появился реальный шанс исправить сложившуюся ситуацию и прийти к здоровому методу формирования рынка страховых услуг, и мы, в свою очередь, надеемся, что вместе с рынком сможем правильно воспользоваться представленной возможностью.

В каких направлениях будет развиваться отрасль в целом, на Ваш взгляд?

Если отойти от количественных показателей, которым уже достаточно много

внимания уделялось прессой в последние месяцы, то одним из основных направлений развития станет дальнейшее совершенствование законодательной базы, направленной как на развитие самого рынка и новых видов страхования, так и на обеспечение четкой и слаженной контрольной деятельности надзорных служб. Кроме того, в части видового развития, значительное развитие, а, в некотором смысле, восстановление, следует ожидать в той или иной степени от большей части основных видов страхования:

- моторные виды, что обусловлено восстановлением автомобильного и банковского рынка;

- ипотечное страхование, предпосылкой к тому является, помимо развития банковского сектора, рост потребительского спроса на рынке недвижимости;

- страхование ответственности – после громких ЧС в ушедшем году развитие этого сектора будет поддерживаться в первую очередь на уровне государства;

- аналогично предыдущему пункту, будет развиваться ситуация и на рынке ВЗР.

Кроме того, мы ожидаем заметного оживления спроса и в сегменте добровольного страхования имущества, что обусловлено не только погодными катаклизмами лета 2010 года, но и повы-

шением уровня финансовой грамотности населения.

Будет ли развиваться сельхозстрахование, учитывая опыт прошлого года?

В наступившем году сельхозстрахование, безусловно, получит должное развитие. На протяжении прошлого года руководство нашей страны неоднократно давало понять, что убытки данной отрасли должно контролировать не только государство, и что передача части ответственности страховщикам – вполне закономерный шаг.

Тем не менее, взрывного роста в данном сегменте мы бы не стали прогнозировать. Во-первых, ситуация, сложившаяся в отрасли в предыдущие периоды, дала понять, что сельхозстрахование – высокорисковый сегмент, и мы должны тщательно оценивать принимаемые на себя обязательства, если не хотим пойти по стопам компаний, столкнувшихся с «кризисом платежес-

пособности» в 2009-2010 г. А насколько готовы представители рассматриваемой отрасли платить достаточно высокую, но объективную цену за страховую услугу – покажет время.

Правда ли, что самые большие ожидания связаны с автострахованием? Сегодня портфели большинства страховщиков состоят не менее, чем на 50% из договоров КАСКО и ОСАГО...

На развитие моторных видов страхования сегодня действительно делаются очень большие ставки, но я бы не стала их ставить в приоритет для каждого страховщика.

Безусловно, КАСКО всегда было локомотивом нашего рынка, и предпосылки к восстановлению данного сегмента весьма серьезные. А широко обсуждаемое расширение лимитов ответственности по ОСАГО повлечет за собой серьезное увеличение средней стоимости договора страхования. Тем не менее,

общее настроение клиентского сегмента, о котором говорилось выше, не позволит страховщикам резко повысить стоимость услуги КАСКО.

Что касается ОСАГО, то здесь ситуация не менее сложная: во-первых, нет гарантии того, что население, имея негативный опыт общения с рядом страховщиков в 2010 году, не ответит протестом на нововведения; во-вторых, на сегодняшний день нет окончательной ясности, как новые и уже реализованные законодательные нормы скажутся на убыточности данного вида страхования; в-третьих, сейчас ситуация на рынке такова, что не каждый страховщик готов прийти к здоровой конкуренции и отказаться от недобросовестных методов борьбы, что, несомненно, осложняет развитие данного сегмента.

Учитывая все вышесказанное, сегмент моторных видов страхования в 2011 году, как и в 2010, остается наиболее опасным и требующим осмысленного подхода к работе в его рамках.



Об обучении новых сотрудников



Интервью с Борисенко Анной Юрьевной, руководителем Центра обучения и развития Департамента по работе с персоналом ОСАО «Россия»

Планируется ли в ОСАО «Россия» подготовка регламента обучения новых сотрудников продающих подразделений?

В настоящее время наша компания ведет разработку кадровой политики, одним из разделов соответствующего документа станет регламент обучения новых сотрудников.

Подготовлен данный документ будет с использованием опыта ведущих страховых компаний и других компаний финансового сектора. При подготовке регламента мы стараемся консолидировать все прогрессивное и новаторское в сфере обучения персонала (и, в частности, сотрудников отдела продаж), что используется в настоящее время на рынке.

Имеется ли в штате компании тренер по продажам? Какой вариант Вы считаете наиболее рациональным – внутренний сотрудник

тренер или внешний исполнитель? Почему?

В штате нашей компании имеется несколько сотрудников, которые занимаются разработкой и проведением тренингов по продажам и управлению продажами. Также в настоящее время ведется разработка системы дистанционного обучения персонала, что очень важно для компании с широкой региональной сетью.

Появление данных сотрудников в нашей компании связано с масштабным проектом по развитию агентской сети, в ходе реализации которого перед компанией встала задача обучения большого числа новых «продажников» в регионах. Впрочем, функционал нашей рабочей группы не ограничивается только обучением специалистов агентской сети. Уже в ближайшее время мы планируем проведение ряда тренингов общего характера для сотрудников, не занятых в вышеупомянутом проекте.

При этом привлечение внутреннего сотрудника-тренера кажется мне наиболее рациональным вариантом, поскольку сфера продаж каждой компании имеет множество внутренних особенностей и секретов, знать которые внешнему исполнителю нежелательно.

На мой взгляд, внешних исполнителей целесообразно привлекать для проведения тренингов, не имеющих отраслевой специфики, к числу которых можно отнести тренинги по технике переговоров, ораторскому мастерству, личностному росту, тайм-менеджменту и т.п. Такие тренинги, как правило, основаны на общих психологических методиках и не требуют от тренера обладания узкоспециальными знаниями и внутренней информацией компании.

Есть ли в компании приоритетные тренинги и по какому принципу они были выбраны?

Да, в нашей компании существует ряд приоритетных тренингов, к ним можно отнести, к примеру, курс обучения агента и тренинг для руководителей агентских групп. Также к числу приоритетных и обязательных к проведению относятся тренинги по подбору и адаптации новых

агентов и тренинги по управлению активностью агентских групп.

Приоритетность данных обучающих программ обусловлена, в первую очередь, реализацией проекта развития агентской сети. Кроме того, данные обучающие программы знакомят новичков и опытных агентов с основными страховыми продуктами компании и принятыми в ней технологиями продаж. Обучающие программы для руководителей агентских групп, в свою очередь, содержат необходимую для управления агентской сетью информацию - основные инструменты для успешного управления агентами.

Как отслеживается эффективность обучения и измеряется рациональность затрат ресурсов?

Поскольку проект развития агентской сети существует только 3 месяца, а в мировой практике еще не придумано универсальной методики оценки эффективности обучающих программ, на данный момент оценить эффективность обучения в полной мере еще нельзя. Однако мы отслеживаем изменение продуктивности работы агентов, ведем статистику текучести персонала, а также отслеживаем динамику развития самой агентской сети, поэтому выводы о несомненной эффективности обучающих программ можно сделать уже сейчас.

Рациональность использования времени сотрудников на обучение очевидна, поскольку большинство из них, ощутив эффект от проведенных тренингов, охотно принимает участие в других обучающих мероприятиях.

Помимо этого, рациональность реализации обучающих программ в компании обусловлена следующими факторами:

- участие в тренингах демонстрирует сотрудникам заботу компании и дополнительно их мотивирует, в конечном итоге повышая лояльность;

- грамотное и регулярное обучение персонала оказывает прямое воздействие на уровень эффективности работы сотрудников;

- в ходе обучения сотрудникам прививаются общекорпоративные нормы и ценности, усиливается командный дух и ощущение вовлеченности в общую жизнь компании.

Как совместить работу и личную жизнь

То, что человек проводит на работе почти половину жизни – факт общеизвестный и бесспорный. А многие продолжают думать о ней еще и, придя домой. Но ведь помимо работы, есть в нашей жизни и еще много других ценностей: семья, друзья, хобби, личные отношения. Однако мы продолжаем засиживаться на работе до позднего вечера, иногда берем ее домой, тем самым, превращая себя в заложников своей работы. А вот некоторые люди, особенно женщины, наоборот, когда находятся на работе, думают о домашних проблемах. Получается, человек как бы находится сразу в двух местах. Такое «разрывание» между работой и личной жизнью, как правило, может привести к хронической усталости, нервному истощению, депрессиям и, как следствие, к болезням. Поэтому очень важно находить баланс между работой и личной жизнью, чтобы быть по-настоящему счастливым и здоровым. Как это сделать?

Для начала необходимо для себя определить, что для вас важнее: работа или личная жизнь? Такой вопрос себе рано

или поздно приходится задавать каждому работающему человеку. На одной чаше весов оказываются карьера, материальное благосостояние и самореализация, а на другой – семейное благополучие, отношения с друзьями, свободное время, увлечения. Однако выбрать что-то одно из них – невозможно. Человеку для счастья нужно и то, и другое. И так, каким должно быть соотношение между работой и личной жизнью? Обратимся, как всегда, к статистике, которая «знает все».

Рекрутинговое агентство Kelly Services провело исследование, посвященное мотивации кандидатов. Данное исследование охватило семь городов: Москву, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Самару, Пермь, Великий Новгород. Почти три тысячи человек ответили на вопрос «Какое соотношение работа/личная жизнь по отдаче сил является для вас оптимальным?».

Результаты исследования показали, что значительная часть кандидатов (46%) готовы отдавать работе 60% времени, 40% оставлять на личную жизнь. 33% опрошенных готовы поделить свое время пополам между работой и личной жизнью. Чуть меньше 10% респондентов готовы отдать все свое время работе, ничего не оставляя для личной жизни. И всего 4,5% соискате-

лей хотели бы больше внимания отдавать личной жизни, и меньше – работе. Таким образом, подавляющее большинство опрошенных отдают предпочтение в своей жизни работе.

Однако около 5,6% кандидатов не смогли однозначно определиться с соотношением работы и личной жизни и указывали свой вариант. Среди таких откликов встречались ответы «зависит от увлекательности работы», «работа – неотъемлемая и интересная часть жизни», «важен результат, а не время». Наиболее часто встречающийся ответ – «выкладываюсь на 100% как на работе, так и дома».

А вот в чем были едины большинство опрошенных, так это во мнении, что принципиальное соотношение работы и личной жизни не важно, важно чувствовать себя при этом сочетании гармоничным и счастливым человеком.

Трудно не согласиться с последним утверждением. Однако нужно иметь в виду, что данное исследование проводило рекрутинговое агентство, и на вопросы анкеты отвечали люди, ищущие работу. Если бы этот вопрос был задан уже работающим людям, результаты, возможно, были бы немного другие.

Спору нет, без добросовестного отношения к своим профессиональным ▶▶▶



обязанностям нельзя добиться успеха ни на каком поприще. Но все хорошо в меру. Человек может добиться карьерных успехов, увеличивать свои доходы, то есть, оставаться профессионально эффективным до тех пор, пока у него не возникли проблемы в личной жизни. Только у счастливого в личной жизни человека может быть успешная карьера, уважение коллег, хорошее отношение начальства и просто самоуважение.

Тема дисбаланса профессиональной и частной жизни особенно актуальна для руководителей крупных компаний. Люди, строящие собственный бизнес, вынуждены думать о нем каждую свободную минуту и работать на износ, чтобы достичь заветной цели. Получается, что человек в какой-то степени становится заложником своего дела. Ценой большого успеха, как правило, являются стрессы, высокая эмоциональная и физическая нагрузка, огромная ответственность, неровный рабочий ритм, злоупотребление алкоголем в попытках снять стресс, частые командировки и многое другое. Очень красноречива в этом плане статистика сердечно-сосудистых заболеваний, нервных расстройств (ими страдают 20% высших руководителей развитых стран мира), алкоголизма среди руководителей. И как печальный результат - разрушенные семьи, неустроенная личная жизнь, разочарования, депрессии.

Проблема гармоничного совмещения работы и личной жизни актуальна не только у нас, но и за рубежом. К примеру, один из британских министров, Алан Милберн, по собственному желанию подал в отставку. Его решение никоим образом не было связано ни с политическими, ни с экономическими событиями в стране. Как многие британцы, он пытался найти баланс между профессиональной и личной жизнью и в итоге решил проводить больше времени с семьей.

Но не только политики озабочены вопро-



сами поиска равновесия между работой и личной жизнью. Многие стали по-другому относиться к понятию «расписание рабочего дня». Этому способствует целый ряд изменившихся условий жизни. Женщины стали больше работать и наравне с мужчинами, а порой и больше, приносить в семью доход. Традиционные роли родителей уходят в прошлое. Во многих семьях в основном отцы стали заниматься воспитанием детей, иногда и брать на себя роль домохозяек. Да и старшее поколение не очень торопится уйти на покой, а продолжает работать. В связи с этим работники все чаще требуют составления более

гибкого расписания рабочего дня. Правда, работодатели не торопятся пойти им навстречу. В большинстве компаний считается хорошим тоном сидеть на работе допоздна. Особенно это касается юридических фирм и инвестиционных банков. Таким образом, получается, что сегодня у большинства людей успех ассоциируется с долгими часами нахождения на работе.

И как при такой постановке вопроса находить время для личной жизни? Для этого необходимо научиться правильно распределять свое время. Ведь планируем же мы свои рабочие дни, недели, месяцы. А почему бы ни запланировать и личную жизнь? Конечно, никто не требует от вас записать в ежедневник «завтра влюбиться» или «через неделю обзавестись семьей». Как говорил Женья Лукашин из фильма «Ирония судьбы или С легким паром!»: «Не бывает запланированного счастья». Но включить в список личных дел (да-да!) встречу с друзьями или поездку на рыбалку – это и есть начало планирования личной жизни. Нужно заранее определить время, которое вы проведете с кем-то из дорогих вам людей – с супругой(ом), с ребенком, с другом, а может быть, с тещей. И также ответственно и уважительно отнестись к этой встрече, как и к встрече с деловым партнером.

Важным моментом при поиске баланса между работой и личной жизнью является умение правильно организовывать свой рабочий день. Понятно, что всех дел не переделать, поэтому нужно расставлять в них акценты, то есть, определить для себя, что нужно сделать в первую очередь, а какие дела могут и подождать. Недоделанные дела (простите за каламбур) следует брать домой только в случае крайней необходимости. Выходить на работу в выходные дни тоже желательно в исключительных авральных ситуациях. Вообще, нужно дать понять руководству, что у вас помимо работы есть еще и личные дела. ▶▶▶

Как известно, «грузят на того, кто везет». Научитесь говорить твердое «НЕТ», если чувствуете, что вас хотят использовать в своих интересах. Не делайте чужой работой, даже если вас очень просят об этом. Не стоит взваливать на свои плечи все и вся, чтобы потом не чувствовать себя как выжатый лимон, когда не остается ни сил, ни времени на семью, на себя, не говоря о хобби.

Еще один совет людям, ищущим гармонию между работой и личной жизнью – научитесь оставлять работу на работе. Приходя домой, с порога нужно «переобуться» в домашнее настроение, как в домашних тапочки. Если даже на работе выдался нелегкий день, не приносите свое дурное настроение домой, тем более не срывайте свою злость на близких. Уж они-то ни в чем не виноваты. Лучше постарайтесь расслабиться и отдохнуть. Как известно, «работа – не волк, в лес не убежит», подождет до завтра. А вот на работе нужно сосредоточиться и посвятить все свое время достижению наилучших результатов в этой части вашей жизни, а не думать о домашних проблемах.

Значительную роль в самоуважении человека занимает и удовлетворенность личной жизнью. Некоторые люди, особенно работающие женщины, относятся к своей семейной жизни как ко второй смене работы. Понять их, конечно, можно и нужно. Целый день выкладываются на работе, а вечером их ожидает опять ... работа: приготовление ужина, проверка домашнего задания детей и множество неизбежных мелких домашних дел. А куда деваться? Не у всех есть возможность нанимать домработницу. Женщины устают. Что тут можно посоветовать? Есть такое умное изречение «Если не можешь изменить ситуацию, измени свое отношение к ней». Чтобы работа по вечерам на кухне не воспринималась как повинность, попробуйте посмотреть на нее с другой точки зрения: вы готовите для самых близких и любимых людей, хотите доставить им радость, поэтому вкладываете в это дело всю душу. Если это не очень помогает, то необходимо правильно распределить обязанности по дому, так, чтобы всем вместе быстренько покончить с домашними делами, а потом заниматься, опять же вместе, чем-нибудь интересным. Мало того, что это увлекательно, а еще и очень полезно в плане ук-

репления семьи. К тому же, поверьте, это лучшие моменты вашей жизни.

Ну и самый важный момент для достижения баланса между работой и личной жизнью – это здоровый эгоизм. Что тут имеется в виду? Это означает, что хотя бы несколько часов в неделю нужно посвящать... себе любимому. Традиционные полчаса перед сном с любимой книгой или кинофильмом, несколько часов в выходные, отведенные для своего хобби, занятия спортом, а может, просто прогулка по лесу или парку способны не только доставить огромное физическое и моральное удовольствие, но и помочь восстановить душевное равновесие. Как известно, самые важные разговоры происходят с самим собой. Определите, что для вас самое главное в жизни, что вас радует, делает счастливым, и старайтесь больше времени уделить этому.

В заключение хочется сказать, что достичь гармонии между работой и личной жизнью можно и нужно. Не стоит соглашаться с теми, кто утверждает, что чем-то из них приходится жертвовать. Когда человек с головой уходит в работу, создается впечатление, что он, таким образом, пытается заполнить пустоту в личной жизни, то есть, убежать от себя. А это еще никому не удавалось – обмануть себя. Если вы

разумны, организованны и ответственны не только в работе, но и в личной жизни, все у вас получится. В журнале «Финанс» была опубликована статья «40 выдающихся женщин в возрасте до 40 лет». Так вот, самые успешные россиянки в возрасте до 40 лет уверяют, что работа совершенно не мешает их личной жизни, а кое-кто даже называет семью «катализатором» собственной карьеры. Потому что многие успешные бизнес-леди подпитываются энергетически в семье, и тогда у них растет желание работать. А еще они считают, что чем интереснее мама для детей, тем больше она сможет им дать, и неважно, сколько времени ты отдаешь семье, детям, важно качество общения. Так что, когда нам желают успехов в работе и счастья в личной жизни, это не просто слова. Это и есть гармония наиболее значимых составляющих нашей жизни. Только имея надежный тыл в виде любящих и понимающих людей, где можно восстановить свои силы, можно добиться значительных карьерных успехов. А если еще счастье в личной и семейной жизни совпадут, то вас можно поздравить: вы – исключительно счастливый человек.

По материалам портала pro-rabotu.ru



Прообразы страхования на Руси

Появление прообраза страхования на Руси связывают с памятником древнерусского права – «Русской правдой», которая дает интересные сведения о законодательстве 10-11 веков. Особое значение имеют нормы, касающиеся материального возмещения вреда общиной (вервью) в случае убийства. Например: «Если кто убьет княжеского мужа, совершив на него нападение, и убийца не будет пойман, то платит за него 80 гривен та округа, где найден убитый. Если же убит простой человек, то округа платит 40 гривен».

«Если убийство совершено не умышленно, а в ссоре или на пиру при людях, то убийца выплачивает виру (прим. - денежный штраф) также с помощью округи».

«Если кто откажется от участия в уплате дикой (прим. – подушной) виры, тому округа не помогает в уплате за него самого и он сам за себя тогда платит».

В «Русской правде» можно обнаружить все элементы договора страхования гражданской ответственности, полагая, что при непреднамеренном убийстве дикая вира является результатом предварительного страхового договоров и обязательна не для всех, а лишь для тех



и в пользу тех, кто путем этого договора вступил в такое взаимное страховое общество. Задачи страхового обеспечения носили некоторые государственные мероприятия, организуемые центральной или местной властью с разнообразными целями. Так, в связи с историческими условиями существования древнееврейского народа среди окружавших его племен одной из важных задач древне-

еврейского государства было всемерное содействие приросту населения. Для этих целей использовались различные способы и средства, в частности, освобождение новобрачных мужей в течение одного года от военной службы и от всех налогов, обязанность жениться на вдове брата, после которого не осталось сыновей и др. Существенную роль играли специальные (коммунальные) союзы, создаваемые для обеспечения невест-дочерей союза приданым. Это было своеобразное страхование приданого, которое проводилось в добровольном порядке, а средства формировались из членских взносов участников этих союзов.

Примеры государственного страхования давала и Московская Русь. Как известно, уже после свержения татаро-монгольского владычества на русские рубежи совершались нескончаемые набеги крымских и ногайских татар, которые захватывали пленников и продавали их в рабство. Предотвратить такую продажу или освободить из рабства мог выкуп. В целях сохранения людских поселений, а также военных и других служилых людей на юге страны организация выкупа пленных была обеспечена специальной финансовой базой. Предписания на этот счет содержатся в 72 главе «Стоглава» (1551 г.) «О искуплении пленных». В ней предусматривались три формы ▶▶▶





выкупа из плена. Во всех случаях выкуп финансировался из царской казны, но затрачиваемые ею средства возвращались в виде ежегодной раскладки среди населения. «Сколько годом того пленного окупу из царевой казны разойдется, – говорилось в «Стоглаве», – и то раскинути на сохи (податная единица) по всей земле чей кто ни буди всем равно». Раскладка, таким образом, строилась на уравнилельных началах. Впоследствии от системы последующей раскладки реально израсходованных на выкуп пленных сумм совершился переход к регулярным платежам, образующим специальный фонд выкупа пленных. Такой порядок закреплен в Соборном уложении (1649 г.) царя Алексея Михайловича, которое предписывало в отличие от «Стоглава» в зависимости от социального положения плательщика три размера «полоняничных» платежей.

Минимальный размер – 2 деньги (деньга – полкопейки) – был установлен для служилых людей, стрельцов, казаков, пушкарей и т.д.; средний – 4 деньги – для крестьян и самый высокий – 8 денег – для городских и посадских жителей, а также крестьян, приписанных к церковным и монастырским вотчинам.

В уложении были определены и размеры сумм, предназначенных для выкупа, которые зависели от социального поло-

жения пленника. Так, на крестьян и боярских людей отпускалось по 15 рублей, на посадских людей – по 20 рублей; на стрельцов и казаков по 25 рублей. Самый высокий выкуп был установлен в отношении московских стрельцов – 40 рублей. Особый порядок финансирования выкупа был предусмотрен в отношении дворян и боярских детей. Он определялся не поголовно, а в зависимости от величины

поместий, и, кроме того, размер суммы выкупа отличался в зависимости от обстоятельств пленения.

Сущность норм указанных нормативных актов в отношении выкупа пленных по-разному оценивается в научной литературе. Одни авторы полагают, что мероприятия по выкупу носили чисто налоговый характер и ничего общего не имели со страхованием.

По мнению других, можно констатировать, что организация финансирования выкупа пленных, несмотря на ее налоговые формы, имела все существенные элементы государственного обязательного страхования на случай пленения, поскольку имеют место и обязательные ежегодные, по твердым ставкам, страховые платежи, образующие специальный страховой фонд, и выдаваемые из этого фонда твердые страховые суммы, и государственный страховой орган в лице Посольского приказа – хранителя и распорядителя страховых средств. При этом необходимо отметить, что несмотря на некоторые особенности проявления докапиталистических типов страхования в различных социально-экономических условиях и регионах мира, общим является то, что оно было взаимным – то есть члены того или иного коллектива страховали сами себя, не ставя перед собой цели получения доходов.



Александр Куприн



(1870 – 1938)

Царицынское пожарище (Письмо с Волги)

Подъезжаем к Царицыну по Юго-Западной железной дороге. В вагоне только и разговору, что о недавнем пожаре. Более всех, по-видимому, осведомленным оказывается пожилой господин с приятным загорелым лицом и с неторопливой, сдержанной речью, сильно отдающей поволжским оканьем. При дальнейшей беседе выясняется, что он лесопромышленник – из средних по годовому обороту – и тоже потерпел от огня.

– Вот теперь во всех газетах пишут о нашем пожаре. А ведь если сказать по правде, так мы, почитай, две недели горим, не переставая. Каждый день горим. Залетит искра куда-нибудь в сложенную клеть и тлеет там бог знает сколько времени. А потом вдруг и пойдет полыхать.

– Вам известно, как начался пожар? – спрашивается кто-то из слушателей.

– Трудно сказать. Вернее всего, заронил

кто-нибудь огонь по нечаянности. Знаю только, что занялось сначала на берегу, а потом огонь перебросился на беляну, груженную лесом. Беляна эта была купца Соплякова, и лесу на ней было навалено – как бы вам сказать? – пудов тысяча на четыреста или пятьсот. Дерево сухое, вспыхнуло, как бумага, – можете себе представить, какой костер получился! Через несколько минут перегорели канаты (у нас на лесных судах канаты большей частью мочальные), и беляну понесло течением вниз. А внизу у этого же берега стояли другие белянки и баржи, тоже с лесом, купцов Максимова, Захарова и прочих. Когда владельцы увидели, что на них несется такое пожарище, то уж сами приказали у своих судов рубить канаты: рассчитывали, что снесет их лес вниз раньше, чем подойдет горящая беляна.

Так оно бы и вышло, да случилась беда. Ветер в эту ночь был не вдоль реки, а поперек и прибил все суда, одно за другим, к Ельцинской мельи. (Эта мель всегда образовывается на правом берегу от илу и песку, который наносится весной из узкой, но бурливой Елыпанской балки.) Туда же прибило и беляну Соплякова. Все суда загорелись почти одновременно. Такая сила была огня, что в городе стало светло, точно днем.

А тут случилось и еще несчастье. Беляны, по мере того как горели, становились все легче и легче, подымались из воды все выше, и одна за другой, благодаря течению, стали переваливать через мель. Перевалили и пошли о берег толкаться... Весь берег запылал. Все лесные пристани, склады, лесопилки, беляны, баржи, расшивы – все затрещало. А беляны плывут да плывут по течению, и ветром их около берега трет. Село Елыпанское загорелось, за ним Купоросное. Оба выгорели, что называется, дотла. В Ельцинском только церковь и сохранилась, а в Купоросном школа. Мы так уж и решили, что от самого Царицына ничего не останется. Потому что как этакая штука горит, – ведь в беляне-то лесу больше чем на полтысячи вагонов, – то от нее и в ста сажнях не убережешься. Однако, батюшки, господь небесный смилостивился... Пронесло мимо.

Рассказчик снял шапку и истово, с глубоким вздохом перекрестился. Потом вынул из шапки платок и медленно вытер

лицо.

– Пишут, что убытку около десяти миллионов, – сказал я.

– Точно сказать невозможно-с. Мы так считаем, что миллионов на тринадцать набегит. Да ведь какие убытки-то! По миллиону и больше. О таких потерях, какую я, например, понес, даже и упоминать известно.

– Значит, и вы тоже пострадали?

– Ну, моя беда пустяки: десять – двенадцать тысяч. Сравнительно с другими говорить не стоит. Вот Максимов больше чем на полтора миллиона потерял. А застрахован у него был один только лесопильный завод, в ста сорока шести тысячах.

– Почему же не был застрахован лес?

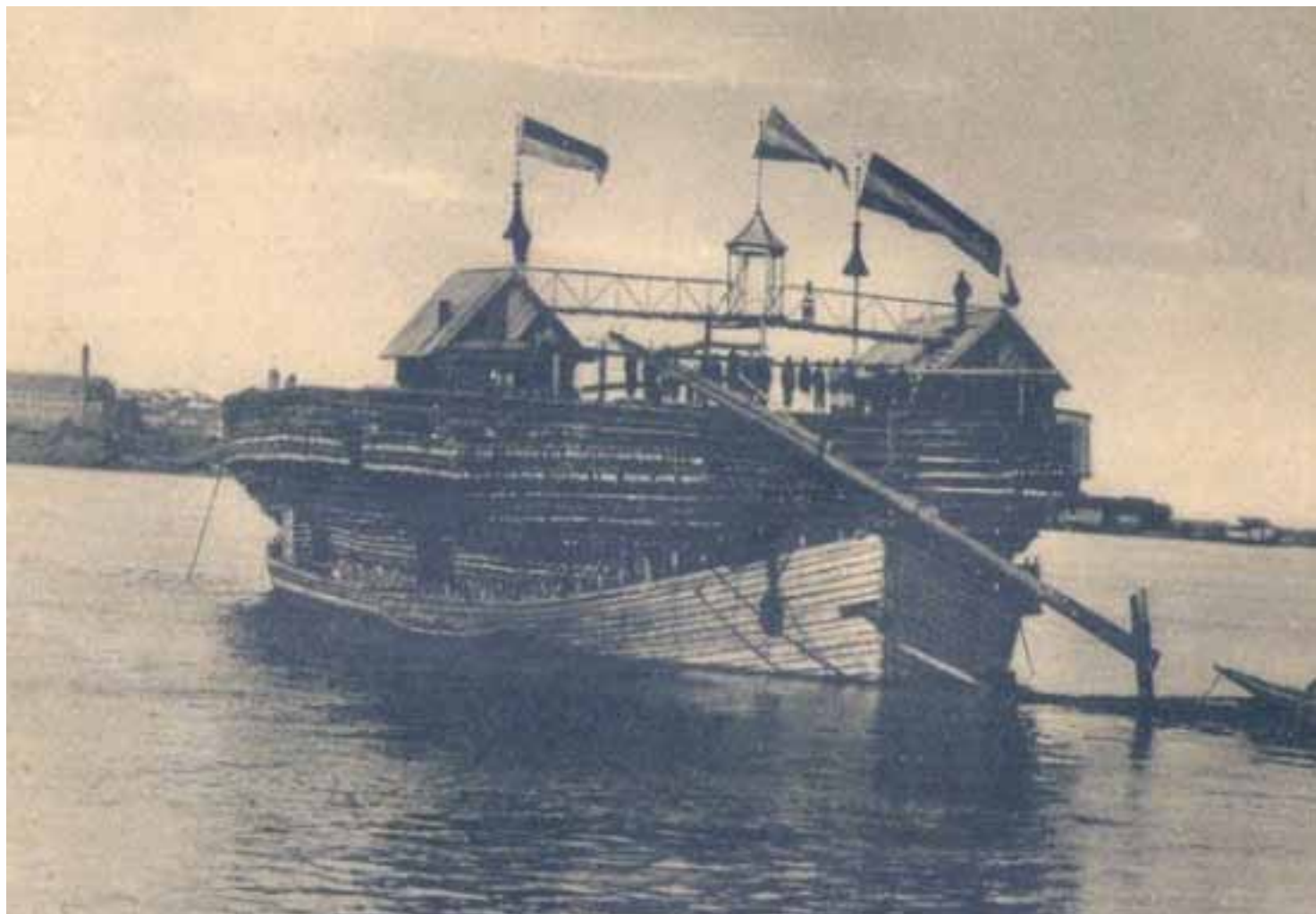
– Леса у нас ни одно общество не принимает. Да и невозможно-с. Как подъедем к Царицыну, вы сами увидите, что у нас на пристани творится. Клеть возле клетки стоят так тесно, что насилу пролезешь, а между ними древесный сор, кора, мочалка. И тут же увидите, пьяный валяется, и трубка у него в зубах. Безобразие-с.

– Говорили что-то о поджогах?..

– Правда, что говорили, но улики веских нет. Один только случай был на днях несколько подозрительный. Рабочие сложили лес в вагоны и ушли. А через минут двадцать в вагонах загорелось точно само собой. Но по-настоящему ничего еще нельзя сказать.

Он помолчал немного и продолжал весело и с убеждением:

– Главная причина – это наша общая халатность и беспорядок. Надзора нет никакого: ни полицейского, ни городского... Предупредительных мер на случай пожара тоже не существует. Нанимают, правда, лесопромышленники каких-то ночных сторожей из инвалидов, но от них нет никакого толку. Каждый из нас, из купцов, признает, что недурно было бы завести то и то: сторожей нанять надежных и трезвых, помпы держать про всякий случай, пожарные пароходы, кадушки с водой между клетями расставить, организовать береговую полицию, строго преследовать курение, ну и так далее. Но только спеться никак не можем. Во-первых, конкуренты, значит, – враги, а во-вторых – лень, халатность, отсутствие почина. Живем спустя рукава. И опять-таки беспорядок и безобразия-с. Выгружают лес как попало, где пришлось. Здесь, скажем, моя клеть, а рядом ►►►



другая, а через тридцать сажен опять моя и еще в пятом и десятом месте. Вразброс. Ну, вот меня и берет досада: зачем же я буду для соседа стараться? Оттого и для себя-то никто ничего не заводит... Впрочем, надо надеяться, что авось теперь-то, после беды, за ум возьмутся.

– Вероятно, пожар не обошелся без человеческих жертв?

– К несчастью, да. Дело ведь ночное, внезапное. Теперь, Впрочем, ничего еще пока не выяснено. Да и трудно: уж очень у нас много работает на пристанях пришло-го люда. А что без крова остались многие, обнищали за одну ночь – это уж совсем верно. Слава богу, в городе теперь хлопочут об организации хоть временной помощи погорельцам...

Поезд круто поворачивает и идет вдоль

по нагорному берегу Волги. Внизу, куда только хватает глаз, и влево и вправо, весь берег сплошь завален бревнами, досками, дровами. И только по огромности опустевшей площади можно судить о необычайных размерах пожара. Сгорело все, до последней соринки, черная зола, покрывающая пространство между необозримою сетью рельсов, одна напоминает о том, что несколько дней тому назад здесь кипела работа и возвышались тысячи штабелей прекрасного строевого леса... А на оставшихся не тронутыми огнем местах все так же полагается на волю божию и так же беззаботно покуривает «цыгарку» свою стихийный русский человек.

29 июня (1901)
Царицын

Информационная справка

Беляна. В верховьях Волги строились подобия гигантских кораблей из бревен, и дерево само сплавлялось вниз по реке. В порту назначения оставалось только разобрать корабль на части и отвезти на лесопилку. Назывались эти чудо-корабли белянами и достигали 100 метров в длину и 25 - в ширину. Иногда на одно-разовых судах перевозили и другие необходимые в то время в быту товары, например, грубую ткань рогожу. Беляны с лесом, которые сплавлялись по Волге, были очень удобны для промышленников, но слишком огнеопасны.

ФОТО (Беляна)

«...От улыбки станет всем теплей,
И слону, и даже маленькой улитке,
Так пускай повсюду на земле
Будто лампочки, включаются улыбки!»

М. Пляцковский

Интересные факты из истории страхования

Человек проявляет большую изобретательность при использовании страховых инструментов. В архивах фирмы «Ллойд» хранится множество курьезных страховых историй, связанных с этим.

Хозяин одного итальянского ресторанчика в Лондоне в рекламных целях заказал «Мадам Тюссо» свою восковую копию, сидящую за столом со стаканом в руке. Кукла ему так понравилась, что он решил взять ее на выставку в Данию. Он не только застраховал манекен на 2500 фунтов стерлингов на период транспортировки и выставки, уплатив премию в 5 фунтов, но и приобрел для него отдельный билет на самолет на место рядом со своим. Страховое возмещение по этому полису не выплачивалось, зато сколько удовольствия.

Распространенной практикой является страхование возможных последствий при проведении различных шоу и аттракционов. В том же «Ллоиде» был застрахован первый



сверхзвуковой автомобиль. Полис включал в себя покрытие всех рисков при транспортировке болида в Неваду и во время его нахождения на полигоне, а также страхование пилота от несчастного случая. Интересно, что страхование распространялось только на машину с выключенным двигателем. Тем самым страховщик снимал с себя ответственность за сомнительные эксперименты с превышением скорости движения.

Известные цирковые промоутеры братья Ринлины застраховали слона и носорога, выступавших в их шоу, на случай смерти и потери трудоспособности по болезни. Вот пример рачительного отношения к своим сотрудникам для российских предпринимателей!

Страхованием участников крупнейших спортивных соревнований сейчас уже никого не удивишь. Российских спортсменов в Нагано и участников Всемирных юношеских Олимпийских игр страховали и отечественные страховые компании. Однако «Ллойд» и здесь имеет самый обширный послужной список, в который входят Олимпиады, чемпионаты мира и экстремальные путешествия. Пожалуй, наиболее интересным случаем является страхование очередного преодоления Ла-Манша. Чудак решил переплыть пролив в ванне, предварительно застраховавшись на 100 тысяч фунтов. Андеррайтер «Ллойда» невозмутимо принял этот риск, выдвинув лишь условие, что сливное отверстие ванной будет закрыто пробкой.

Наиболее экстравагантные случаи страхования связаны с маркетингом продукции. Это и понятно: здесь страхование выполняет роль защиты от чреватых негативными последствиями маркетинговых приемов.

Один предприимчивый продавец автомобилей из Небраски объявил, что выплатит

премию в 10 тысяч долларов тому, кто, купив у него автомобиль в декабре, представит его на Рождество, засыпанным снегом. Разумеется, он застраховался от возможных убытков в «Ллоиде». На полтора миллиона долларов. Аналогичным образом поступила и компания, посулившая миллион фунтов стерлингов тому, кто поймает чудовище озера Лох-Несс.

Стремление британцев к разного рода азартным мероприятиям настолько сильно, что «Ллойд» разработал специальный страховой полис для страхования работодателя на случай увольнения двух или более сотрудников, выигравших в национальную лотерею. По этому полису страховщик покрывает работодателю затраты на услуги рекрутингового агентства.

Ряд необычных страховок связан с бизнесом, причем некоторые из них из экзотики превращаются в обычную практику. В реестре имеются страховки на покрытие расходов предпринимателя на аудиторские услуги, если регулирующие органы вдруг выберут его компанию для такой проверки. Поначалу исключительные случаи страхования банков от мошенничества трейдеров и брокеров после проделок дилеров «Бэрингс» и «Сумитомо» становятся правилом. Пожалуй, в настоящее время этот вид страхования является экзотическим только в России.



Рубрику ведет коллектив Департамента маркетинга и развития 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