



«Вестник России»

Март - Апрель 2011 год



**ИСПОЛНИЛОСЬ 130 ЛЕТ
СО ДНЯ СОЗДАНИЯ СТРАХОВОГО БРЕНДА «РОССИЯ»**



стр. 2

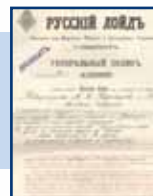
СТРАХОВОЙ ОМБУДСМЕН

*Интервью с Генеральным директором ОСаО «Россия»
Колесниковым Юрием Алексеевичем*



стр. 9

ИЗ ИСТОРИИ БРЕНДОВ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ



стр. 14-15

ИСПОЛНИЛОСЬ 130 ЛЕТ СО ДНЯ СОЗДАНИЯ СТРАХОВОГО БРЕНДА «РОССИЯ»



20 марта исполнилось 130 лет со дня появления страхового бренда «Россия». Именно в этот день, в 1881 году, был рассмотрен Государственным советом устав дореволюционного Страхового общества «Россия» и представлен министром внутренних дел М.Т. Лорис-Меликовым на утверждение императору Александру III.

Авторитет основателей общества был достаточно велик, иначе императора вряд ли осмелились бы беспокоить в столь драматический для него и всей страны момент: незадолго до этого, 01 марта 1881 года, в результате покушения террористов «Народной Воли» был убит его отец, Александр II.

«С одной стороны, это серьезная дата для самого бренда, который представлен сегодня на страховом рынке одноименной компанией. С другой стороны, для меня лично это повод еще раз пристально обратить внимание на те факторы и предпосылки успеха, ко-

торые позволили еще неоперившейся в 1881 году компании исключительно эффективно развить свои позиции, став одним из лидеров национального рынка страхования. К слову, столь же успешный путь был характерен и для ее коллег по цеху.

В чем же кроется секрет этого позитива? Вглядываясь сегодня в пример развития бренда «Россия», я вижу, что это не только и не столько нацеленность на развитие и действенное желание открывать и искать новые его пути – за счет продуктовых, маркетинговых и рекламных решений – сколько то, что все эти качества и этот инструментарий находили активную поддержку в лице государства. Можно вспомнить хотя бы введение нового для того времени вида страхования – страхования пассажиров железнодорожного транспорта, которое было введено с непосредственного соизволения государя-императора. Хочется надеяться, что и сегодня, реализуя концепцию создания в нашей стране международного финансового центра, государство не оставит страховщиков «на задворках», без внимания и заинтересованной поддержки, а наоборот, сможет вдохновить страховую отрасль на новые импульсы в развитии», – прокомментировал Генеральный директор ОСАО «Россия» Юрий Колесников.

ОСАО «Россия» выступило официальным партнером XII Поволжского страхового рандеву «Стрежень»

ОСАО «Россия» выступило официальным партнером XII Поволжского страхового рандеву «Стрежень», проходившего 15-16 марта 2011г. в Казани.

Организатором мероприятия стало Представительство Всероссийского союза страховщиков в Приволжском федеральном округе. В рандеву приняли участие руководители страховых компаний и представители надзорных органов и ключевых профессиональных объединений российского страхового рынка – Федеральной службы страхового надзора, Федеральной службы финансового мониторинга,

Всероссийского союза страховщиков, Российского союза автостраховщиков, Межрегионального союза медицинских страховщиков, Национального союза страховщиков ответственности и Национальной страховой гильдии. ОСАО «Россия» в рамках мероприятия представлял Генеральный директор Общества Юрий Колесников.

В ходе рандеву были рассмотрены итоги деятельности страховщиков Приволжского федерального округа в 2010 году и перспективы развития страхового бизнеса в 2011 году. В частности, участники встречи обсудили вопросы, касающиеся реализации требований федерального законодательства о страховании на 2011 год, развития системы ОСАГО, проблем платежеспособности страховых организаций, страхования ответственности промышленных объектов, изменений в национальном медицинском страховании и перспектив национального перестраховочного рынка.

В рамках XII Поволжского страхового рандеву «Стрежень» также состоялось торжественное вручение IV Поволжской национальной премии в области страхования «Серебряный зонт» – специализированной награды страховщиков, ежегодно выявляющей лучшие в своем регионе страховые компании и отражающей их достижения в области страхования и экономического развития региона.

ОСАО «Россия» предоставило НССО возможность использования части электронной экспозиции Музея истории российского страхования

ОСАО «Россия» продолжает работу по расширению экспозиционного участия Музея истории российского страхования в жизни страхового сообщества. С этой целью компанией был подобран электронный массив визуальных тематических изображений более чем 100 экспонатов Музея, который был передан Национальному союзу страховщиков ответственности.

«Переданные нами визуальные изображения экспонатов отличают- ▶▶▶



ся высоким полиграфическим качеством, и мы рассчитываем, что НССО сможет использовать их как при подготовке Годовых отчетов Союза, так и при реализации других коммуникационных задач. Кроме того, как уже было озвучено нами в рамках работы Комитета НССО по связям с общественностью, представленная часть экспозиции может быть использована всеми членами НССО при проведении ими мероприятий, связанных с продвижением идеи страхования ОПО. Единственным условием является указание в качестве источника изображений Музея истории российского страхования ОСАО «Россия». В целом, данный шаг был сделан в рамках усиления блока работы Музея, направленного на популяризацию страховой культуры в обществе. Как мы уже не раз сообщали ранее, мы планируем и дальше расширять аудиторию распространения экспозиционного фонда. При этом мы поставили для себя только одно ограничение: в пользование другим участникам страхового рынка может быть передано не более 50% электронной экспозиции Музея,



в полном же объеме она выложена исключительно на внешнем ресурсе нашей компании», - комментирует руководитель Департамента маркетинга и развития ОСАО «Россия» Андрей Коженков, курирующий деятельность Музея истории российского страхования Общества.



Краснодарский филиал ОСАО «Россия» застрахует имущество Администрации Краснодарского края на 363 млн. рублей

По результатам проведенного открытого конкурса, заказчиком которого выступило Государственное казенное учреждение по эксплуатации и содержанию административных зданий администрации Краснодарского края, Краснодарский филиал ОСАО «Россия» обеспечит страховой защитой недвижимое имущество Администрации Краснодарского края.

От огня и сопутствующих рисков сроком на 9 месяцев застрахованы девять административных зданий, включая все коммуникации, внутреннюю и внешнюю отделку. Страховая сумма по заключенному договору превысила 363 млн. рублей.

Помимо ОСАО «Россия», в конкурсе принимали участие ЗАО «Страховая группа «УралСиб» и ОАО СК «Ростра».

ОСАО «Россия» в Москве застраховало ресторан «Узбекистан» на 168,3 млн. рублей

Филиал «Московская региональная дирекция» ОСАО «Россия», при участии агентства №5 «Кузьминки», обеспечил страховую защиту имущества ресторана восточной кухни «Узбекистан».

В соответствии с заключенным договором, имущество ресторана застраховано в ОСАО «Россия» на сумму 165,3 млн. рублей. Кроме того, Обществу доверено страхование гражданской ответственности предприятия на 3 млн. рублей. Срок страхования – один год.

ОСАО «Россия» и ООО КБ «Москоммерцбанк» стали партнерами

ОСАО «Россия» начинает сотрудничество с ООО КБ «Москоммерцбанк» в г. Москве и филиалах Общества – компания получила аккредитацию банка, подтвердив свое соответствие требованиям финансового института к страховым организациям. Аккредитация в ООО КБ «Москоммерцбанк» позволит ОСАО «Россия» осуществлять страхование имущества, передаваемого в залог банку в рамках кредитных договоров.

ООО КБ «Москоммерцбанк» – универсальный банк, основанный в 2001 году и являющийся дочерним банком Казкоммерцбанка – одного из крупнейших банков в Казахстане и Центральной Азии. Финансовая устойчивость Москоммерцбанка подтверждена рейтингами международного рейтингового агентства Fitch Ratings и «Национального рейтингового агентства».

Программа «Соло» от ОСАО «Россия» – 25% экономии на КАСКО

В рамках обновления продуктовой линейки ОСАО «Россия» оптимизировало программу по страхованию средств автотранспорта и сопутствующих рисков «Соло».

Приобретение полиса по

программе «Соло» позволяет клиенту компании сэкономить 25% от уплачиваемой страховой премии при заключении договора страхования.

Страховая программа «Соло» предназначена для аккуратных водителей, уверенных в своих навыках вождения, редко попадающих в аварии и ожидающих, что за весь срок действия договора произойдет не более одного страхового случая. Страховая выплата по договору страхования, заключенному на условиях программы, производится один раз в течение его срока действия по первому заявлению страхователя о наступлении страхового события.

ОСАО «Россия» приняло участие в конференции генеральных подрядчиков - членов НП СРО «Региональное Объединение Строителей «СОЮЗ»

Филиал ОСАО «Россия» в г. Хабаровск принял участие в конференции генеральных подрядчиков - членов НП СРО «Региональное Объединение Строителей «СОЮЗ».

ОСАО «Россия» на конференции представлял заместитель директора филиала Общества в г. Хабаровск Глеб Коуров, который выступил с презентацией на тему «Принципы страхования членов саморегулируемых организа-

ций, основанных на членстве лиц, осуществляющих строительство и архитектурное проектирование».

В рамках мероприятия директор филиала ОСАО «Россия» в г. Хабаровск Любовь Коурова была награждена почетной грамотой «За активное участие и огромный вклад в становление и развитие института страхования гражданской ответственности членов НП СРО «РОС «СОЮЗ».

ОСАО «Россия» застраховало ответственность ОАО «Совфрахт» перед экипажем судна «Николай Сутырин»

Филиал «Московская региональная дирекция» ОСАО «Россия» заключил договор страхования ответственности судовладельца с ОАО «Совфрахт» – в соответствии с его условиями обеспечена страховая защита ответственности предприятия перед экипажем судна «Николай Сутырин».

В ОСАО «Россия» застраховано возникновение обязанности ОАО «Совфрахт» возместить ущерб, причиненный членам экипажа в результате причинения вреда их жизни и здоровью при эксплуатации судна. В частности, по договору страхования компенсируются расходы по возмещению вреда, причиненного жизни или здоровью членов экипажа, расходы по репатриации и замене заболевшего, получившего травму или умершего члена экипажа и, в случае неполучения ожидаемого дохода, расходы по выплате заработной платы или компенсации, выплачиваемой страхователем членам экипажа. Страховая сумма составила 6 млн. рублей. Срок страхования – один год.

ОАО «Совфрахт» было образовано в 1929 году по решению Совета труда и обороны СССР. В течение нескольких десятков лет компания обладала монопольным правом на фрахтование иностранного и отечественного тоннажа, агентирование судов в портах СССР и за границей. В настоящее время ОАО «Совфрахт» является головной компанией независимой Группы компаний «Совфрахт-Совмортранс» – одной из

крупнейших транспортно-экспедиторских компаний России.

ОСАО «Россия» приняло участие в XXII съезде Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России

ОСАО «Россия» приняло участие в работе XXII съезда Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР), состоявшегося в начале марта в Тамбове.

В работе съезда приняли участие первый заместитель Председателя Правительства РФ В.А. Зубков, министр сельского хозяйства Е.Б. Скрынник, министр энергетики С.И. Шматко, полномочный представитель Президента РФ по Центральному федеральному округу Г.С. Полтавченко, губернатор Тамбовской области О.И.



Бетин, ответственные работники федеральных министерств и ведомств, руководители Россельхозбанка, Росагролизинга и региональных сельскохозяйственных органов. С программной речью о развитии агропромышленного комплекса страны выступил Председатель Правительства РФ В.В. Путин.

Представители профильных организаций совместно с органами федеральной и местной власти обсудили ключевые проблемные точки и задачи дальнейшего развития сельскохозяйственной отрасли в России, связанные, в том числе, с решением вопросов земельной политики, повышения эффективности государственной поддержки агробизнеса, развития сельскохозяйственной потребительской кооперации и закрепления правового статуса фермерских хозяйств.

ОСАО «Россия» в рамках мероприятия представляла руководитель проекта по сельскохозяйственному страхованию Общества Ирина Берлай.

Краснодарский филиал ОСАО «Россия» выступил страховым партнером Российского турнира по спортивным танцам «Южный стиль – 2011»

Краснодарский филиал ОСАО «Россия» выступил страховым партнером Российского турнира по спортивным танцам «Южный стиль – 2011», который прошел в Анапе в спортивно-оздоровительном комплексе им. Ю.Сапиги «Волейград».

Организаторами мероприятия выступили Федерация танцевального спорта России, Федерация танцевального спорта Кубани, Департамент по физической культуре и спорту Краснодарского края, а также Администрация МО города-курорта Анапа.

В соревновании приняли участие танцевальные дуэты из разных городов России. Поскольку одним из условий участия в турнире являлось заключение договора страхования от несчастного случая, участники танцевального конкурса были обеспечены страховой защитой ОСАО «Россия».

ОСАО «Россия» приняло участие в VII Международном транспортном форуме «ЮгТранс – 2011»

Краснодарский филиал ОСАО «Россия» принял участие в VII Международном транспортном форуме «ЮгТранс – 2011», который состоялся в конгресс-центре «Хилтон Геленджик Резорт и СПА» в Геленджике. Организаторами форума выступило ООО «Международные конференции» при поддержке Федерального агентства морского и речного транспорта РФ.

В седьмой раз Международный транспортный форум «ЮгТранс» собрал на своей площадке представителей стивидорных компаний и терминалов, транспортных компаний, администраций портов, экспедиторов, перевозчиков, судостроительных и судоремонтных компаний, предприятий, обслуживающих инфраструктуру порта, сюрвейерных компаний, страховых и других компаний.

Целью мероприятия стало рассмотрение основных вопросов развития транспортной отрасли Азово-Черноморского и Каспийского бассейнов в посткризисный период с учетом политической составляющей и инвестиционного климата в регионе. Также в рамках форума обсуждались такие темы, как развитие инфраструктурных проектов, логистика и перевозка грузов.

Для участников мероприятия пред-

ставители Краснодарского филиала ОСАО «Россия» провели профессиональные консультации по вопросам страхования ответственности судовладельца (P&I), страхования грузов, страхования портов, складов, а также страхования ответственности таможенных перевозчиков и брокеров.

ОСАО «Россия» застраховало участников «Сыктывкарской метелицы 2011»



В «Гимназии искусств при Главе Республики Коми» состоялся XXVIII Традиционный турнир по танцевальному спорту «Сыктывкарская метелица 2011», страховым партнером которого выступил филиал ОСАО «Россия» в г. Сыктывкар.

Все участники танцевальных соревнований были застрахованы от несчастных случаев на весь период проведения турнира. Организаторами мероприятия выступили Федерация танцевального спорта Республики Коми, Управление культуры АМО ГО «Сыктывкар» и танцевально-спортивный клуб «Престиж». Финалистам турнира были вручены грамоты и медали, а также памятные подарки от ОСАО «Россия».



Собянин предложил включить ОСАГО в универсальную электронную карту

На заседании комиссии по модернизации и технологическому развитию российской экономики мэр Москвы Сергей Собянин предложил сделать полис обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО) одним из приложений универсальной электронной карты. По его мнению, это важнейшее социально ориентированное приложение, с помощью которого можно было бы ускорить разбор аварий.

Как сообщает РИА «Новости», предложением градоначальника заинтересовался президент РФ Дмитрий Медведев. Он отметил, что подобное нововведение может стать оборотной стороной водительских прав, которые вероятнее всего будут интегрированы в универсальную электронную карту.

Отметим, универсальная электронная карта, выход которой планируется на 2012 год, объединит в себе пенсионное приложение, открывающее доступ к услугам Пенсионного фонда, полис обязательного медицинского страхования, транспортное приложение, позволяющее оплачивать проезд в общественном транспорте или подтверждать право на бесплатный проезд льготным категориям москвичей.

Единая карта будет содержать всю информацию о владельце и будет выдаваться гражданам РФ, достигшим 14 лет, с 1 января 2012 года по 31 декабря 2013 года включительно на основании их заявлений. Тем, кто не напишет заявление на ее получение, карта будет выдаваться с 1 января 2014 года. Платить за нее не придется.

РБК daily

Участников незначительных ДТП будут штрафовать за сокрытие пробок

В весеннюю сессию Госдума может начать рассматривать поправки в закон об обязательном автостраховании, которые упростят процедуру рассмотрения ДТП с незначительным ущербом.

Об этом на заседании Делового клуба

РИА «Новости» заявил представитель правительства Москвы в Совете Федерации, бывший первый вице-мэр столицы Юрий Росляк. С места события передает корреспондент Клерк.Ру Сергей Васильев.

«По статистике ущерб от 70–80% московских ДТП укладывается в размер компенсации по среднестатистической страховке и освидетельствования ДТП не требует, – заметил Росляк. – Тем не менее, каждый такой инцидент неминуемо ведет к пробкам».

По словам представителя Москвы в Совфеде, предлагается поднять с 29000 до 40000 рублей порог ответственности, при котором участникам ДТП достаточно просто обменяться страховыми полисами.

«Причем надо создать эту норму в недвусмысленной формулировке, – подчеркнул Росляк, – установить, что прибытие инспектора на место происшествия при незначительном ущербе не требуется. И вообще, пора вводить административные штрафы для тех, кто загромождает проезжую часть после ДТП».

Юрий Росляк сообщил, что продолжается работа над созданием парковочной полиции и в конце концов Москва перейдет на западную форму взимания штрафов за неправильную парковку – через квитанцию под дворником автомобиля.

Клерк.Ру

Женатым быть выгоднее

За рубежом при расчете стоимости каско активно применяют дополнительные параметры. Постепенно и российские страховщики начинают учитывать не только марку авто и стаж.

В скрупулезной оценке рисков особенно преуспели иностранные компании, которые имеют большой опыт страхования по каско крупных автопарков. Они регулярно проводят исследования различных параметров, так или иначе влияющих на безопасность. Так, швейцарское отделение Allianz сделало астрологическую выборку по 400 тыс. полисов. Выяснилось, что на 3,5% реже попадают в аварии водители (рождены 21 января – 19 февраля). Видимо, в этом есть резон, так как и

в гороскопах пишут, что люди, рожденные под этим знаком, уравновешенны и рассудительны. Напротив, Тельцы (рождены 21 апреля – 20 мая) ездят на 1,9% опаснее среднего уровня. Такие люди, по мнению астрологов, по характеру похожи на быков, то есть упрямы и вспыльчивы.

Кроме шуток

Отечественные страховщики еще не скоро введут параметры оценки, уже давно используемые иностранными компаниями. Так, в США цена полиса зависит и от размера обуви: статистика показала, что большая нога иногда может случайно нажать на две педали.

Наличие маленьких детей дает право на скидку, так как считается, что родители водят внимательнее. Но если в семье подростки, то тариф повышается. Есть мнение, что родители могут давать уроки вождения своему чаду либо недоросль может без спроса взять авто покататься.

«В США могут, например, делить использование машины на три типа: поездки только на работу, на работу и в служебное время или только в выходные, – рассказывает директор Северо-Западной дирекции СК «ЭРГО Русь» Андрей Знаменский. – При ДТП вне указанного в договоре времени страховой детектив проводит расследование. Его информация может быть использована в суде». Эксперт добавляет, что в России страховое расследование не регламентировано.

Личные факторы

Отечественные страховщики при заключении договоров каско обращают внимание на марку машины (часто ли она угоняется и насколько дороги запчасти), стаж вождения и возраст водителя. Чем старше машина, тем дороже она страхуется. «Основной отбор происходит по угонам и стажу водителя, остальные параметры влияют на тариф незначительно», – считает Александр Куликов, директор филиала компании «Спасские ворота», добавляя, что не крупные компании обычно не учитывают дополнительные параметры».

В «Росгосстрахе», напротив, окончательный тариф рассчитывают исходя из личностных факторов. В итоге у водителя может быть скидка до 13% или надбавка 5%. Положительно влияют ▶▶▶

высшее образование, наличие семьи, небольшой пробег автомобиля за последний год. Учитывается, застрахован ли дом или дача: это показывает, бережет ли человек свое имущество. Чем выше доход, тем полис дешевле: считается, что мошенничество состоятельным менее невыгодно. Есть градация и по профессиональной деятельности: считается, что руководители и военнослужащие водят аккуратнее. А вот студенты, домохозяйки и безработные находятся в группе риска.

За кадром

Российские страховщики не учитывают и другие особенности, например состояние здоровья, не принимают во внимание то, ездил ли водитель раньше или водительские права «лежали в столе». Даже музыкальные предпочтения могут сказать о манере езды страхователя. «Так, ритмичная музыка приводит к авариям чаще, чем классическая», – заключает Эдуард Дурач, исполнительный директор СК «Помощь». Он говорит, что на аварийность влияют и предпочтения в спорте: боксер находится в большем риске, чем любитель йоги.

Мужчины и женщины

Известно, что из российских страховщиков пол учитывают, к примеру, в «РЕСО-Гарантии».

Для молодых девушек полис дешевле: считается, что они меньше лихачат. А вот после 40 лет скидки могут дать мужчинам.

Деловой Петербург

Медицина добралась до единого полиса

Утверждены правила обязательного медстрахования

Минздрав утвердил новые правила обязательного медицинского страхования (ОМС) – главный документ, который регламентирует взаимоотношения всех участников системы ОМС. Правила устанавливают порядок получения полиса ОМС нового образца, который будет выдаваться с мая 2011 года, создание единой базы застрахованных, регламентируют порядок межтерриториальных расчетов в системе ОМС. Правила обеспечивают и использование полиса ОМС

по месту временной регистрации в рамках территориальной программы ОМС. Страховые компании, впрочем, не видят в новых правилах ключевого для них элемента – штрафов для медучреждений за невыполнение своих обязательств.

Основной смысл документа, который реализует нормы принятого в ноябре 2010 года нового закона об ОМС, – выстраивание единых правил ОМС на всей территории России. «До принятия нового закона отношения территориального фонда со страховыми компаниями и возможность вхождения медорганизаций в систему ОМС в каждом субъекте регулировались по-своему, единообразия защиты прав застрахованного на территории России не существовало», – заявил «Ъ» председатель Федерального фонда обязательного медицинского страхования (ФФОМС) Андрей Юрин. Кроме того, правила устанавливают единые требования к полису ОМС, который начнут выдавать с 1 мая, порядок его выдачи, дифференцированные подушевые нормативы финансового обеспечения в ОМС, тарифы на оплату медпомощи и другие технические «подробности». Новизна правил в том, что они реализуют самую обсуждаемую и пропагандируемую властями норму закона об ОМС, связанную с выбором страховой компании. В правилах, по словам господина Юрина, появляются абсолютно

«новые позиции», связанные с информированием населения о том, в какую медорганизацию и в какую страховую компанию застрахованному обращаться.

Новшество, которое предполагается правилами, – формирование с 1 мая по мере выдачи полисов нового образца единой базы застрахованных по всей территории России, когда «единый полис будет подтверждением того, что этот человек находится в единой базе застрахованных». Полис может быть частью универсальной электронной карты (УЭК), до включения в карту полис будет выдаваться временный, в бумажной форме. До 2014 года все граждане России должны будут получить полисы нового образца в том или ином виде – бумажный, электронный, электронный в виде записи на УЭК.

У страховых компаний не будет возможности «дублировать» застрахованных лиц, а значит, деньги будут расходоваться рациональнее, подчеркивают в ФФОМС. В течение 2010 года, когда началась работа по актуализации базы, численность застрахованных уменьшилась на 800 тыс. человек. В ФФОМС отмечают, что базы по ОМС и Пенсионного фонда «будут пересекаться и складываться в единую», но данные по застрахованным в ОМС пока необходимо собирать отдельно ввиду того, что страхуют в ПФР с 16 лет.

Правила обязывают каждый территориальный фонд вести реестр медорганизаций и страховых компаний, работающих в системе ОМС. Страховая компания в обязательном порядке на своем сайте должна раскрыть довольно большой объем информации – раньше страховщики размещали только ту, которую хотели. Кроме контактных данных страховые компании обязаны опубликовать сведения о составе учредителей, о финансовых результатах, о численности застрахованных, об опыте работы, о видах, качестве и об условиях предоставления медпомощи, о выявленных по обращениям застрахованных нарушениях при оказании медуслуг. Кроме того, на сайте страховой компании должен быть представлен список медорганизаций, осуществляющих деятельность в сфере ОМС на территории региона. «Доступ к такой информации очень важен для информированного выбора гражданином страховой компании. Зайдя на сайт страховой компании, че- ▶▶▶



ловек сможет понять, что собой представляет та или иная страховая компания», – говорит господин Юрин. По его словам, поскольку информация о страховых компаниях будет накапливаться и обобщаться, то в конечном итоге с привлечением независимых аналитиков будет выстроен своеобразный рейтинг страховых компаний – его создание возможно уже через год. В реестре медучреждений должны быть указаны контактная информация и виды медицинской помощи, оказываемые в рамках территориальной программы ОМС.

Одно из главных давно ожидаемых новшеств правил, по словам главы ФФОМС, «стирание границ оказания медпомощи между субъектами». Правила предусматривают более четкий порядок межтерриториальных расчетов – рассчитаться территориальные фонды за оказание медуслуг в регионе не по месту страхования обязаны в течение 25 дней. «С новыми правилами медучреждение уверено, что расходы на помощь будут оплачены», – отмечает Андрей Юрин. Впрочем, большой проблемы в таких расчетах в фонде не видят, поскольку на их долю приходится до 8% от общего объема оказываемой медпомощи, «этот объем не является критическим».

Согласно правилам, межтерриториальным расчетам подлежит только медпомощь по базовой программе, иными словами, выплаты проводятся по тарифам того региона, в котором больной застрахован. При этом в ФФОМС ситуацию, при которой гражданин будет лечиться не в том регионе, где он застрахован, а в соседнем, с более «богатой» территориальной программой, находят «фантастической». «Не надо моделировать ситуацию, которой быть не может. Человек лечится традиционно по месту жительства», – подчеркивают в ФФОМС. Отметим, что, исходя из текста правил, получить полис ОМС можно по временной регистрации, в ФФОМС же подчеркивают, что гражданин должен быть «времененно проживающий, а не временно пребывающий».

Как именно отличать «времененно проживающего» от «времененно пребывающего», правила не регламентируют. Тем не менее в полисе ОМС помимо «места жительства» указывается и «место регистрации», в том числе временной, – пра-

вила не предусматривают возможности отказа от предоставления полиса ОМС по временной регистрации, тем более что нынешние правила, действующие с конца ноября 2010 года, сильно упрощают временную регистрацию, делая ее возможной на срок от полугода до трех лет. По данным ФФОМС, из 83 субъектов более богатую территориальную программу сверх базовой, по которой норматив составляет 4,1 тыс. руб., в 2010 году приняло 10 субъектов РФ. К 2014 году за счет увеличения страховых взносов норматив должен вырасти до 9 тыс. руб.

Несмотря на то что страховщики только начали знакомиться с новыми правилами, они уже готовы высказать свои замечания Минздраву. В Межрегиональном союзе медицинских страховщиков (МСМС) «Ъ» заявили, что уже на первый взгляд видны некоторые недочеты, которые «мешают выстраиванию единой системы». В частности, в правилах отсутствует система штрафных санкций со стороны страховой медорганизации к медучреждению. «Отсутствие штрафов – очень существенная вещь. Разговоры о том, что за медучреждением будет надлежащий контроль, могут, к сожалению, остаться только словами», – отмечает глава МСМС Дмитрий Кузнецов. По мнению гендиректора РОСНО-МС Нины Галаничевой, «бросается в глаза отсутствие тех многих приложений, которые предполагались изначально и которые требуются для того, чтобы недавно принятый новый закон об ОМС наконец заработал». Страховщики планируют обратиться в Минздрав с предложениями по включению «упущенных моментов» в другие нормативные акты ФФОМС, например типовые договоры между медучреждениями.

Коммерсантъ

В Краснодарском крае вводится обязательное страхование детей

Среди важнейших нововведений предстоящего курортного сезона на территории Краснодарского края – обязательное страхование детей. Об этом 28 марта сообщил губернатор Александр Ткачев в ходе видеоконференции, которую провел

президент РФ Дмитрий Медведев с губернаторами и руководителями министерств и ведомств.

«Такую форму мы вводим впервые и думаем, что она будет эффективной», – подчеркнул Ткачев.

sochi-24.ru

Том Хэнкс подал иск против своего страхового агента за растрату

Том Хэнкс подал иск против своего бывшего страхового агента Джерри Голдмана (Jerry B. Goldman), обвиняя его в выставлении завышенных счетов и растрате их средств.

Актер работал с Голдманом и его компанией Goldman Insurance Agency более 20 лет, и через него приобрел самые разные страховки. В иске, поданном в Верховный суд Калифорнии, говорится, что нанятый актером новый брокер обнаружил, что Голдман застраховал актера несколько раз от одних и тех же страховых случаев, и мошеннически завышал стоимость своих услуг, незаконно присвоив и растратив сотни тысяч, если не миллионы, долларов.

Актер требует от бывшего агента компенсации, размер которой не уточняется.

Право.ру



СТРАХОВОЙ ОМБУДСМЕН

Генеральный директор ОСаО «Россия» Колесников Юрий Алексеевич

Как Вы относитесь к идее введения в России страхового омбудсмена?

Если мы оглянемся на дореволюционную историю страхования в нашей стране, то увидим, что на протяжении всего времени развития национального страхового рынка большая часть появившихся на нем новых практик приходила к нам с Запада. Но при этом надо отдать должное бизнес-элите того времени в том, что эти практики всегда претерпевали достаточно серьезные изменения в рамках их адаптации, как сегодня принято говорить, к целевой аудитории.

В этой связи, при рассмотрении и активном обсуждении возможности запуска института омбудсмена на современном страховом рынке, нам необходимо, несмотря на остроту тех проблем, для решения которых его планируется ввести, подойти к этому вопросу конструктивно и взвешенно. Поспешные шаги по внедрению механизма могут стать лишь причиной дискредитации самой идеи омбудсмена. Для того, чтобы исключить подобный риск, можно рассмотреть вопрос по ее реализации в трех плоскостях.

Первая из них – изучение европейской практики. Институт омбудсмена работает на страховом рынке Европы достаточно давно, но при этом его полная ретрансляция на российскую почву была бы, наверное, не самой удачной идеей в силу его достаточно серьезного несоответствия нашим реалиям по объему нагрузки, которую он способен пропустить через себя. Спрогнозировав, даже с существенным дисконтом, потенциальный объем нагрузки на основании текущего, пусть и сокращающегося, количества жалоб, получаемых российскими надзорными органами от страхователей, мы увидим, что, по сути, внедрение института омбудсмена по западным шаблонам станет осознанным запуском проекта в режиме стресс-теста.

Если мы посмотрим на этот вопрос с другой плоскости – через призму опыта



наших ближайших соседей, то увидим, что там, где институт омбудсмена был введен, он был либо введен в достаточно комфортных условиях (до кризисного периода), либо же, будучи введенным несвоевременно, столкнулся с целым рядом проблем системного характера, что открывает перед нами широкие возможности по изучению допущенных ошибок в целях недопущения их повторения.

Третья плоскость – это изучение механизма внедрения института омбудсмена, который уже начали применять в своей практике наши коллеги по финансовому рынку из банковского сектора. Конечно, мы можем перенять из этой практики что-то полезное, но при этом надо учитывать, что плановый объем нагрузки, закладываемый в систему института банковского омбудсмена, опять же, существенно ниже, чем потенциальный объем предполагаемого потока обращений через аналогичный институт в сфере страхования. Я уже не говорю о системе финансирования данного института – этот вопрос вызывает немало споров среди представителей банковского рынка и, очевидно, будет не менее полемичен в контексте страхового.

Насколько необходимо введение страхового омбудсмена у нас в стране? Почему?

Резюмируя озвученные тезисы, хочется, в первую очередь, сказать следующее: сам по себе, институт омбудсмена представляет собой действительно передовую и хорошую практику, которую, конечно же, необходимо внедрить на российском страховом рынке, но рассматривать его как панацею для решения всех проблем, вызванных текущей непростой ситуацией во взаимоотношениях между страховщиками и страхователями, ни в коем случае нельзя. Недостаточно глубокая проработка внедрения механизма и переоценка его возможностей может свести на нет тот позитивный эффект, который может дать рынку взвешенная реализация проекта. Поэтому на данном этапе есть необходимость в тщательной проработке всех этапов практического воплощения новации – начиная от выработки стратегии и подготовки законодательной базы и заканчивая разработкой выверенного сценария по внедрению механизма. Только такой подход поможет нам обеспечить органичное внедрение института омбудсмена в российскую действительность.

СТРАХОВОЙ РЫНОК: ИТОГИ И ПРОГНОЗЫ

Заместитель начальника Департамента маркетинга и развития ОСАО «Россия» Гуляева Мария Николаевна

Чем, на Ваш взгляд, был знаменателен 2010 год для страхового сообщества?

Прошедший 2010 год был достаточно сложным для страховщиков – многие были вынуждены покинуть рынок, другие столкнулись с кризисом ликвидности и резким снижением платежеспособности. Наступивший 2011 год обещает стать не менее трудным, несмотря на наметившиеся положительные тенденции развития страхового рынка. 2010 год знаменателен многим. Во-первых, само развитие рынка происходило изначально на фоне падения объемов страховых премий, но уже к середине второго полугодия продемонстрировало не только стабилизацию, но и рост этого показателя. В отчетном периоде рынок покинуло 89 страховых организаций и появилось пять новых. Ввиду предстоящего повышения требований к минимальному уставному капиталу, продолжился процесс реорганизации страховых компаний в рамках реструктуризации, объединения региональных страховщиков и присоединения их к более крупным компаниям. Продолжился и рост уровня концентрации.

Среди основных значимых событий можно выделить следующие:

- череда банкротств операторов рынка. Резкое падение стоимости большей части инвестиционных инструментов не позволило страховщикам достичь высоких показателей рентабельности от вложений, а существенный рост убыточности, вызванный девальвацией рубля и использованием страховщиками методов недобросовестной конкуренции, спровоцировал существенное снижение платежеспособности операторов рынка, что обернулось банкротством ряда из них.

- повышение внимания к страховому рынку со стороны государства. Кризис, а также события текущего года (засуха, пожары, техногенные аварии) привели к переосмыслению государством роли страхования. Первые лица страны обоз-



начили систему страхования как серьезный и действенный инструмент социальной защиты населения и как элемент повышения эффективности экономики России в части обеспечения страховой защиты корпоративного сектора. Государство поддержало разработку законопроектов о введении новых обязательных видов страхования. Вырос спрос со стороны предприятий на страхование катастрофических рисков. Граждане стали все чаще задумываться о страховании своего имущества, покупке полиса ДМС.

- усиление контроля над страховщиками со стороны надзорных органов. В 2010 году надзорными и контролирующими органами проделана огромная работа в части разработки законопроектов и организации пристального контроля над страховщиками, направленная, в первую очередь, на оздоровление страхового рынка, на минимизацию числа случаев некачественного оказания услуг страхователям и недобросовестного исполнения ими принятых на себя обязательств.

- повышение финансовой грамотности населения. Положение страховщиков в текущем году и их действия стали серьезным стимулом к повышению финансовой грамотности населения. Серьезное уси-

ление концентрации страхового рынка – как в части собранной страховой премии, так и в части количества заключенных договоров страхования – говорит о том, что клиенты финансового рынка стали более обдуманно подходить к вопросу выбора страхового партнера, что, несомненно, в дальнейшем, станет одним из весомых посылов к развитию рынка страхования в целом.

В своем последнем исследовании «Эксперт РА» дал весьма оптимистичный прогноз развития страхового рынка в 2011 году: рост по всем сегментам на 12,6 – 15%. А какой точки зрения придерживаетесь Вы? Разделяете ли оптимизм аналитиков или склоняетесь к более консервативным прогнозам?

На 2011 год наш прогноз достаточно консервативен. Ожидаемый рост рынка составит порядка 9-11% по отношению к текущему году.

Говорить о резком росте пока еще рано. Безусловно, экономика страны достаточно быстро восстанавливается, что впоследствии благоприятно скажется и на рынке страхования юридических лиц. Восстановление кредитного сектора повысит спрос на услуги стра- ▶▶▶

хования физических лиц. Тем не менее, предусмотрительная аккуратность в тра- те денежных средств со стороны соб- ственников предприятий и негативное от- ношение населения к страховщикам не позволит страховому рынку показать су- щественный рост в текущем году.

Основными направлениями развития рынка будут: восстановление рынка кре- дитования, развитие сельскохозяйствен- ного страхования и страхования ОПО, возможный пересмотр ряда региональных коэффициентов в рамках работы закона об ОСАГО. Большие ставки делаются и на слабо освоенный сегодня сегмент страхо- вания имущества физических лиц. Нема- лый вклад в развитие страхового рынка внесет продление программы утилизации изношенных транспортных средств.

Как Вы считаете, что может стать сти- мулом для роста страхового рынка в 2011 году?

Основным и самым весомым стимулом может стать, в первую очередь, выздоров- ление рынка. Возвращение к практикам качественного обслуживания клиентов –

как в части продажи услуги страхования и дальнейшего сопровождения заключенно- го договора, так и в части урегулирования убытков по страховым случаям. Текущий год, в некотором смысле, можно назвать переходным. Сегодня, благодаря подде- ржке государства, страховщики получи- ли уникальный шанс стать участниками нового большого рынка. Другой вопрос в том, кто сможет правильно использовать данный шанс, и готов ли рынок в целом выстраивать грамотную систему страхо- вания, учитывая ошибки прошлых лет и отказавшись от недобросовестного веде- ния дел в дальнейшем.

Руководитель ФССН Александр Ко- валь, прогнозируя развитие рынка, отметил, что 2011 год будет тяжелым. В основном сложности будут испыты- вать те компании, у которых проблемы с размером уставного капитала (кто-то уйдет достойно, а кто-то постарается заработать напоследок). С какими еще сложностями придется столкнуться страховщикам?

Не только вопрос повышения уставно-

го капитала сформирует проблемы как у отдельных страховщиков, так и у рынка в целом – разбираться с негативными посл- едствиями ухода с рынка страховщиков придется всем. По-прежнему остро будет стоять проблема демпинга и ухода от испол- нения своих обязательств страховщи- ков, которым в прошлом году не удалось стабилизировать финансовое состояние своих компаний. Вполне очевидно, про- должится рост уровня концентрации стра- ховых премий, что достаточно серьезно усложнит жизнь небольшим компаниям.

Кроме того, всем участникам рынка предстоит в текущем году сложная работа по подготовке к введению новых обяза- тельных видов страхования. Сегодня каж- дый субъект страхового рынка, принимая участие в данном процессе, берет на себя ответственность за дальнейшее развитие системы страхования в нашей стране, поскольку очень многое зависит от качес- тва и глубины проработки каждого отде- льного вопроса, каждого регламентирую- щего документа и требования к тому или иному элементу отстраиваемых проектов.



МВА: УЧИТЬСЯ ИЛИ НЕ УЧИТЬСЯ?

Всего за 110 лет своего существования программы МВА превратились из экзотической диковинки в практически неотъемлемый атрибут образа успешного управленца. Каждый год мировой рынок труда пополняется 100 000 людей с дипломом МВА, а работодатели все охотнее принимают на работу выпускников бизнес-школ. Иногда складывается впечатление, что без получения заветной степени о серьезной карьере можно только мечтать. Но является ли на самом деле обучение в бизнес-школе залогом успеха? Действительно ли степень МВА - это must have высококлассного менеджера? И для чего вообще нужно бизнес-образование?

Шаг 1: Решаем, нужен ли вам МВА

Для начала, разберемся со спецификой МВА. Несмотря на некоторое сходство в названиях, *Master of Business Administration (MBA)* весьма отличается от классического *Master (магистратуры)*.



ры). МВА - это квалификационная степень в менеджменте (управлении), предназначенная для руководителей среднего и старшего звена. В отличие от традиционных магистерских программ, в МВА, как правило, делается акцент на практическом аспекте обучения и развитии управленческих способностей, применимых в любой сфере бизнеса.

Многие считают, что в современном мире получение степени МВА - это не просто одна из составляющих успешного профессионального развития, но и обязательный шаг, без которого не стоит рассчитывать ни на высокие должности, ни на столь же высокий уровень дохода. Значит ли это, что специалистам без МВА можно ставить крест на блестящей карьере? Президент МВА Career Services Council Джефф Райс так не считает: «*Мы ни разу не видели, чтобы отсутствие МВА стало для кого-то серьезным препятствием на карьерном пути. Успешные люди становятся успешными, независимо от того, есть ли у них МВА*». Действительно, несмотря на то, что сейчас многие работодатели расценивают опыт обучения в бизнес-школе как огромное преимущество, само по себе наличие или отсутствие МВА-диплома не является решающим фактором: главную роль играют умения и способности кандидата.

Возникает вопрос: так зачем же тогда нужно МВА-образование? Прежде всего, именно для того, чтобы приобрести те самые навыки и качества, которые столь высоко ценятся работодателями. Потребность в МВА, как правило, возникает именно тогда, когда человек, проработав несколько лет, начинает ощущать нехватку знаний и опыта, необходимых для карьерного прогресса. Зачастую такая ситуация складывается в двух случаях: в первом - необходимость бизнес-образования обусловлена желанием ускорить продвижение по служебной лестнице, во втором - стремлением сменить сферу деятельности. Если ни то, ни другое к вам не относится, еще раз задумайтесь о целесообразности получения МВА: образование такого уровня требует огромных затрат, совершать которые просто ради красивой «корочки» не слишком разумно.

Пройдет несколько лет, прежде чем капиталовложения в обучение окупятся. Также не стоит забывать, что обучение и

поступление на МВА являются процессами весьма стрессовыми и трудоемкими, а, в довершение всего, учеба на full-time МВА предполагает временный, а иногда и окончательный уход с текущего места работы. Несомненно, за период обучения вы сможете получить колоссальный опыт, но в то же время рискуете растерять ценные деловые контакты. Таким образом, получение степени МВА - это весьма ответственный шаг, предпринимать который стоит только в том случае, если вы уверены, что именно он поможет вам добиться желаемого. Помните, что МВА не должен быть самоцелью - это всего лишь инструмент достижения цели.

Шаг 2: Определяем цели

Кстати о целях. При поступлении на любую МВА-программу вам неизбежно придется делиться с приемной комиссией своими планами на будущее и объяснять, каким образом МВА поможет вам эти планы реализовать. Этот пункт придуман бизнес-школами вовсе не для того, чтобы создать кандидатам дополнительные трудности на пути к зачислению - определение своих целей и роли МВА в их достижении необходимо, прежде всего, самим абитуриентам. Поступая в бизнес-школу, многие аппликанты не имеют четкого представления о том, чего хотят добиться с помощью учебы; другие ставят перед собой цели, часто несоотнесенные с ресурсами МВА-образования; в результате и те, и другие испытывают одно - разочарование. Например, некоторые кандидаты рассматривают получение МВА как способ самоопределения. На самом деле, учащимся на МВА просто некогда искать себя - если человек еще не знает, к чему конкретно он стремится, к МВА он пока не готов.

Итак, каких целей можно и нужно достигать при помощи МВА?

- Во-первых, это приобретение и усовершенствование навыков и знаний, необходимых для карьерного продвижения. МВА-программы характеризуются чрезвычайно практическим подходом к обучению: основной упор, как правило, делается не на изучении теории, а на анализе конкретных случаев из бизнес-практики. Именно этот метод, известный ▶▶▶

под названием case study, позволяет студентам научиться принимать эффективные решения в реальных ситуациях. Обучение на MBA предполагает активный обмен опытом между участниками академической группы, среди которых можно встретить представителей всевозможных профессий и национальностей. Благодаря этому, студенты получают возможность выработать способность мыслить глобально и анализировать проблемы с разных позиций. Кроме того, не стоит забывать, что обучение в бизнес-школе - это прекрасный шанс для приобретения полезных связей. Как утверждают сами выпускники, знакомства, заведенные во время учебы, иногда оказываются едва ли не более ценными, чем полученные знания.

- Во-вторых, MBA будет полезен тем, кто стремится сменить сферу деятельности. В английском языке эта цель обозначается как *career switching* («переключение карьеры»). Как показывают опросы, проводимые среди студентов MBA-программ, в 75-90 % случаев именно желание изменить карьерный путь становится ключевой причиной поступления в бизнес-школу. Большинство университетов располагает огромными ресурсами, нацеленными на помощь учащимся в «переключении». Помимо специально организованных карьерных центров, во многих вузах существуют различные специализированные клубы (например, группы инвестиционного менеджмента), в которых студенты могут общаться со сверстниками на интересующие их профессиональные темы. Помимо этого, учащиеся могут получать информацию о желаемой сфере деятельности от выпускников и представителей разнообразных компаний, встречи с которыми являются распространенной практикой во многих бизнес-школах. Студенты MBA обладают ценной возможностью получить непосредственный опыт работы в новой роли во время прохождения летней стажировки (*internship*).

- В-третьих, обучение на MBA - это отличный шанс **сменить место жительства**. Диплом MBA топового зарубежного вуза позволяет получить высокооплачиваемую должность в престижной компании в любой стране мира, чем, по статистике **СiuMBA**, пользуются 80% рос-

сийских выпускников - именно такое их количество остается работать за границей. Некоторые проводят в иностранных компаниях несколько лет с целью получения опыта, другие оседают за рубежом навсегда. Впрочем, даже если вы не мечтаете о виде на жительство в США или Западной Европе, получение MBA - это первоклассная возможность расширить свое представление о международном бизнесе и поглубже изучить специфику деловых культур различных стран. В условиях постоянно расширяющихся интернациональных контактов, для успешного управленца такие знания становятся просто незаменимыми.

Шаг 3: Выбираем школу

Предположим, вы четко знаете чего хотите достичь и уверены в том, что для получения желаемого вам необходимо пройти обучение в бизнес-школе. В таком случае, можно приступать к поискам программы, которая лучше всего соответствует вашим ожиданиям и возможностям. Обратите внимание и на финансовый аспект, сразу подумайте о том, каким образом вы собираетесь оплачивать учебу.

Очертив круг подходящих школ, приступайте к изучению особенностей отдельных университетов. Внимательно ознакомьтесь с академической програм-

мой каждого вуза, определите, смогут ли предлагаемые курсы помочь вам получить нужные знания. Также изучите преподавательский состав каждой школы, узнайте, где именно работают профессора-гуру в интересующей вас сфере.

Быть или не быть? Выбор за вами

Поступление на MBA-программу - весьма ответственное решение, требующее тщательного анализа своих целей и возможностей. Важно помнить о том, что MBA - это всего лишь один из множества способов достижения желаемого, и ваш путь к успеху не обязательно должен лежать через бизнес-школу. Однако, в современном мире, где все больше и больше управленцев находят время, силы и деньги на получение MBA, отказ от учебы может означать пренебрежение возможностью получить уникальные знания и опыт, необходимые для реализации своих амбиций.

Впрочем, обучение в бизнес-школе - это не просто получение дополнительного образования, это еще и серьезное испытание, нередко сильно изменяющее студента как личность. Готовы и хотите ли вы пройти это испытание - решать только вам.

По материалам портала «Планета HR»



ИЗ ИСТОРИИ БРЕНДОВ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

Семья Елисеевых

История дореволюционного страхового общества «Русский Лойдъ» неразрывно связана с историей семьи Елисеевых. За довольно короткий срок дети и внуки простого крестьянина, «казённого поселения» Петра Елисеева из деревни Новосёлки Ярославской губернии, становятся мультимиллионерами, владельцами крупнейших продовольственных магазинов Петербурга, Москвы и всей России, победителями Всемирных международных выставок, богатейшими банкирами и предпринимателями.

И если имена многих их конкурентов, даже тех, кто владел не меньшими капиталами, известны лишь дотошным историкам, то Елисеевых, благодаря их знаменитым магазинам, знают все. Как ни пытались большевики переименовать «елисеевские магазины», для петербуржцев и москвичей они всегда оставались «елисеевскими» даже в самые голодные времена, несмотря на пустые прилавки и разворованные люстры. Петр Елисеев приехал в Санкт-Петербург с женой и детьми в 1813 году – эту дату в семье Елисеевых всегда помнили.

Торговля шла бойко, и уже в январе 1819 года Петр Елисеев был записан в петербургское купечество, а еще через пять лет открыл торговлю винами и на Васильевском острове, на Биржевой линии. Вскоре там же появились и собственные амбары, и винные погреба. Умер Петр Елисеев в 1825 году, будучи к этому времени весьма преуспевающим купцом. Дело продолжила его вдова Мария Гавриловна – женщина волевая и энергичная, и дети – Сергей, Григорий и Степан.

Вскоре елисеевские магазины, торговавшие теперь не только лучшими виноградными винами Европы и всего мира, но и многими другими колониальными товарами, стали одними из лучших в Санкт-Петербурге. Скончавшись



ИСТОРИЯ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

МАРТ-АПРЕЛЬ 2011

в 1841 году, Мария Гавриловна Елисеева оставила детям солидное предприятие и капитал в восемь миллионов рублей, и в 1857 году ее сыновья создали семейное предприятие - Торговый дом «Братья Елисеевы», который просуществовал, несколько изменив свое название в конце XIX века, до 1917 года.

Братья имели равные доли в деле и вели его вместе, но старший брат Сергей Петрович Елисеев скончался в сентябре 1858 года, и все дела фирмы в дальнейшем вели младшие сыновья - Григорий и Степан. Это были одаренные и хорошо понимающие толк в торговле люди, талантливые коммерсанты. Не получившие никакого систематического образования, они при этом великолепно разбирались не только в существующей торговой ситуации, но и в перспективах развития торговли и банковского дела в стране.

Именно Григорий Петрович и Степан Петрович Елисеевы оказались одними из главных инициаторов создания первого в стране частного банка - Санкт-Петербургского Частного коммерческого банка, организованного в 1861 году.

Безупречная репутация и невиданный ранее размах торговых операций способствовали укреплению позиций Торгового дома Елисеевых на европейском и российском рынках и все большему размаху торговых сделок. Елисеевы имели за границей репутацию надежных негодантов - у них не брали расписок, достаточно было одного слова. В России им тоже доверяли без риска.

В 1874 году Торговый дом «Братья Елисеевы» в награду за свою долголетнюю торговую деятельность получил право изображать на своих товарах Государственный герб, став поставщиком Двора Его Императорского Величества. Эта привилегия высоко ценилась тогдашними предпринимателями. Младший брат Григория Петровича Елисеева - Степан Петрович - организовал покупку одного из самых престижных домов на Невском проспекте, дома на углу Невского и Мойки, построенного еще при Екатерине II одним из лучших архитекторов Европы - Жаном Батистом Мишелем Валлен-Деламотом, где и поселился вместе со своей

семьей. Он был активнейшим участником всех торговых дел «Торгового дома Елисеевых».

Но после его смерти в 1879 году его сын Петр Степанович вышел из дела, и Торговый дом Елисеевых стал принадлежать Григорию Петровичу и его сыновьям - Григорию и Александру. Сам же Петр Степанович Елисеев организовал ряд самостоятельных предприятий, крупнейшим из которых стало страховое общество «Русский Лойд», приносящее большие доходы. Позднее Петр Степанович совместно с сыном принял активное участие в учреждении еще одного крупнейшего частного банка России - Русского для внешней торговли банка, председателем правления которого был избран сын Петра Степановича - Степан Петрович Елисеев-младший.

Степан Петрович Елисеев-младший был блестяще образованным и широко эрудированным человеком, знатоком искусств. Он и его семья много времени проводили во Франции, их близким другом был один из величайших скульпторов Европы Огюст Роден. Степан Петрович, как и его отец Петр Степанович, славился своей благотворительной деятельностью. Он содержал на свои деньги обширную Елизаветинскую богадельню для вдов и сирот и Еленинскую бесплатную больницу, широко известную в городе благодаря замечательному медицинскому персоналу. Она целиком содержалась на средства семьи Елисеевых.

В 1902 году был проведен капитальный ремонт и частичная перестройка дома Елисеевых по проекту архитектора Александра Карловича Гаммерштедта. В те же годы архитектором Г. В. Барановским по заказу Григория Григорьевича Елисеева, сына Григория Петровича, были возведены здания Елисеевских магазинов - сначала в Москве на Тверской улице, затем, в 1902-1904 годах - в Санкт-Петербурге, на углу Невского проспекта и Малой Садовой улицы.

Под зданиями, как это повелось у Елисеевых, находились просторные и глубокие подвалы с отделениями для фруктов, вин, гастрономии и других товаров. Перед началом Первой мировой войны как владелец гастрономических магазинов

Елисеевых Григорий Григорьевич Елисеев, так и хозяин дома на Мойке Степан Петрович Елисеев входили в число богатейших людей Санкт-Петербурга и России. В 1908 году Степан Петрович получил потомственное дворянство. В 1910 году по его ходатайству был утвержден и внесен в гербовник Российской империи герб его рода с изображением медведя и пяти звезд - пяти поколений Елисеевых. Предложенный Степаном Петровичем Елисеевым девиз «Доблестны до единого» при утверждении герба по совету его жены Варвары Сергеевны, урожденной Кудрявцевой, был изменен на «Будьте доблестны». Скульптурный портрет Варвары Сергеевны был изваян самим Роденом. В настоящее время он экспонируется в музее Родена во Франции, а в Эрмитаже можно видеть его авторскую копию.

Степан Петрович Елисеев был человеком горячим и увлекающимся. Вероятно, есть доля истины в рассказах о его бурном романе в середине 1900-х годов, который закончился трагически. Степан Петрович построил для женщины, которую он любил, то ли балерины, то ли певицы, большой дом под Петербургом, в поселке Цвелодубово, существующий до сих пор и называемый в народе «Белой дачей». В 1917 году Степан Петрович Елисеев и его семья - жена и сын Петр - покинули Петербург и Россию.

Степан Петрович скончался во Франции в 1937 году, а Петр Степанович через несколько дней после того, как отпраздновал свое 40-летие, разбился насмерть на гоночной машине в Хельсинки в 1924 году. Григорий Григорьевич Елисеев, глава Торгового товарищества «Братья Елисеевы», после 1917 года эмигрировал со своей второй женой во Францию, где и умер в 1949 году.



Константин Паустовский
(1892 – 1968)

КОЛХИДА (отрывок)

Разговор о страховых обществах

Габуня поправлялся медленно. Первые дни он лежал в больнице без сознания. Он смутно помнил колючие усы врача, щекотавшие грудь, холодную руку у себя на лбу, хриплый шепот капитана и вереницы звезд. Они непрерывно летели за окнами в сторону гор.

В бреду Габуня старался сообразить, что происходит. Звезды, очевидно, падали в горах, как ливень, и в Колхиде каждую ночь начиналось невиданное наводнение. Вместо воды страну затопляло белое пламя. Оно подходило к груди, и в этом пламени с невероятной болью сгорало сердце.

- Хабарда! - кричал Габуня,- Всех людей на пятый пикет, кацо!

Врач укоризненно качал головой. Бред ему не нравился.

Потом Габуня казалось, что он идет с Чопом по джунглям навстречу синей полоске зари. Рассветный ветер холодит его лицо и волосы. Они идут вдвоем и ищут Сему. Его все нет. Тогда Чоп вынимает из кармана лезвие безопасной бритвы, говорит: «В этих местах мы его не найдем, надо переменить ландшафт», - вставляет бритву в полоску зари между землей и небом, поворачивает бритву, как ключ в замке, небо со щелканьем отлетает назад - и открывается новая земля. Они идут не по джунглям, а по набережной Невы. Белая ночь поблескивает в черной воде. Черемуха дрожит от холода, свешиваясь с чугунных оград.

Чоп снова отщелкивает небо, и они плывут на пароходе по воде, пестрой от множества огней. Вдали на берегах нагроможден город. Он похож на груды старого стекла. Он блестит и переливается, и Чоп шепчет Габуня, что это Венеция и здесь можно купить у контрабандистов семена апельсина величиною с дыню и подарить их Лапшину.

- К черту Лапшина! - кричал Габуня,



приходил в себя и стонал.

Он знал, что этот бред повторится за ночь несколько раз. Бред его измучил. Он пытался бежать, вскакивал с койки, и сиделки с трудом укладывали его обратно.

Хина гудела в голове, как шторм. Габуня казалось, что на море непрерывная буря. Он бессмысленно смотрел на фиолетовое небо за окнами и соображал, какой же может быть шторм, когда солнце светит до боли в глазах.

После кризиса настали трудные дни. Единственное, что ощущал Габуня, была усталость, глубокая, небывалая усталость, когда он утомлялся от собственного шепота и от малейшего движения рукой.

Потом несколько дней он спал, почти не просыпаясь.

Разбудили его тяжелые шаги. Еще не открывая глаз, Габуня догадался, что человек, должно быть, первый раз в жизни идет на цыпочках. Он ставил ногу, половица скрипела, человек замирал, тяжело сопел и осторожно передвигал другую ногу.

Габуня открыл глаза и увидел в дверях широкую спину Семы. Сема уходил. Он балансировал на полу, и затылок у него

покраснел от напряжения.

На столике около койки стояла начатая синяя жестянка с трубочным табаком - единственная величайшая ценность, принадлежавшая Семе. Габуня вспомнил, как Сема берег этот табак и курил его только раз в сутки.

Габуня не окликнул Сему. Спазма сжала его горло.

На следующий день перед вечером пришла Невская. Она принесла Габуня новые плоды, выращенные на опытной станции. Назывались они фейхоа. Они были светло-зеленые, матовые и овальные.

Габуня попробовал их. У плодов был вкус ананаса и земляники.

- Пахнет тропиками,- прошептал Габуня.- Замечательно!

Фейхоа пахла тем легким летним воздухом, каким пахнут морское утро и сады после прохладных дождей.

- Это редкий плод,- сказала Невская.- В нем очень много йода. Им можно лечить людей от склероза.

Она рассеянно говорила о растениях и внимательно смотрела на Габуню. Вверху, должно быть в квартире врача, играли на рояле. Невская прислушалась. ▶▶▶

Габуня закрыл глаза. Он узнал мотив. Это была ария Лизы из «Пиковой дамы»: «Туча пришла, гром принесла...»

Невская порывисто встала, пригласила Габуню влажные волосы и вышла. В дверях она обернулась и молча кивнула ему головой.

На следующий день в больнице произошло нечто вроде скандала. Пришли Чоп и Сема. У Семы был обиженный вид. Казалось, этот верзила вот-вот заплачет. Он моргал глазами и сопел. Он возмущался.

Габуня плохо знал английский язык, но из лающих фраз Семы понял, что разговор идет о страховом обществе. Вообще Сема нес какую-то чепуху и поносил последними словами Миху.

Чоп перевел. Оказывается, несколько дней после наводнения Сема не мог работать. Когда он прорывался ночью из Чаладид на канал, лианы изорвали ему грудь и руки. Царапины распухли и загноились. Сема пять дней прожил в городе и ходил в амбулаторию на перевязки.

Когда он вернулся на канал, Миха сказал ему, что за эти пять дней он получит деньги из страховой кассы, так как он теперь застрахованный. Сема обругал Миху бандитом, полез с ним в драку, кричал, что здесь не Англия и что каждому, кто будет заводить паршивые английские порядки, он сделает из физиономии бифштекс.

Миха струсил и удрал. Сема кричал, что никто не имеет права застраховать Джима Бирлинга без его на то желания и что всякая страховка жульничество и втирание очков.

- Парень, должно быть, был под мухой,- добавил Чоп от себя.- Выпил поллитрочки водки.

Сема понял. Он знал по прежней морской жизни, что значит «водка». Он покраснел, крикнул: «Но! Но!» - и отрицательно покачал головой. Потом он оттянул книзу тельник, показал три синих пятна на груди и сказал Чопу:

- Вот что я заработал от ваших страховых обществ. С меня довольно. Я не хочу иметь дела ни с одним страховым обществом в мире.

Сема рассказал историю синих пятен.

До первой мировой войны Сема плывал рулевым на пароходе «Клондайк». Пароход ходил из Ливерпуля на Ньюфаундленд, где, как известно, вечные штормы,

туманы и айсберги.

На Ньюфаундленде есть маяк Ляйтвест, похожий издали на парусное судно, идущее навстречу. У этого маяка широкое основание и приземистая белая башня.

- Этот маяк,- рассказывал Сема,- был замечательным местом для аварий. Капитаны шли прямо на него, насккивали на подводные камни и потом писали в судовых лживых журналах: «Авария произошла вследствие того, что в тумане маяк Ляйтвест был принят вахтенным за идущее навстречу парусное судно».

На самом же деле это был сплошной обман. Все капитаны прекрасно знали свойство маяка Ляйтвест и пользовались им, чтобы устроить аварию и избежать суда. Зачем, вы спрашиваете? А затем, что на Западе принято страховать дрянные пароходы, грузить на них всякий мусор, потом топить и получать за них страховку.

Капитан «Клондайка», по прозвищу «Навозный жук» (так его звали за грязную одежду; он никогда в жизни не чистил брюк и в ответ на дружеские замечания говорил: «Что я, негр, что ли, чтобы чистить себе брюки?»), с треском посадил «Клондайк» на камни у Ляйтвеста и думал, что осуществил аварию, как моло-

дой бог.

Он крикнул радисту дать «SOS», но тут-то и случилась беда. Радио испортилось, и сколько радист ни потел, у него ничего не вшило. «Навозный жук» посерел.

А с океана, как нарочно, шел шторм. На второй день нам двинуло под скулу таким ветром, что завывали не только снасти, а даже кастрюли в камбузе. «Навозный жук» понял, что влип, и почернел.

На третий день на радиста снизошла благодать, он починил радио и дал «SOS». На четвертый день нас начало заливать с головой и ударил мороз.

К вечеру мы превратились в глыбу льда. Шторм крепчал.

На рассвете подошел спасательный пароход. Мы все собрались на палубе и привязали себя канатами кто к чему, чтобы не смыло волной.

Пароход повертелся около нас, увидел, что не справится, и ушел. Тогда «Навозный жук», как человек богобоязненный, признался нам, что посадил пароход нарочно, ругал арматора страшными словами и просил прощения.

У нас же не было сил даже набить ему морду.

Я привязал себя в штурвальной рубке к рулевому колесу, и оттуда меня вытащи-



ли на третий день, когда «Клондайк» сидел в воде по палубу. Три рукоятки колеса примерзли к груди. Их оторвали от меня вместе с моей собственной кожей.

Должен вам сказать, что это был первый случай аварии у Ляйтвеста, за которую арматор получил вместо страховки фигу с сиропом. На суде «Навозный жук» подтвердил все, в чем покаялся нам. Деваться ему было некуда.

Теперь он переменял профессию и работает по уничтожению крыс в Лондонском порту. Он ходит с корзинкой и бросает в дыры черствый хлеб с мышьяком.

Вот! И вы думаете, что после этого я кому-нибудь поверю насчет честности страховых обществ? Еще тогда, в больнице, я сказал себе: «Ну, Джим Бирлинг, если ты застрахуешь свою жизнь даже в тысячу фунтов, ты будешь последний дурак во всем Старом и Новом Свете. Хватит!»

Сема хлопнул ладонью по столу. Чоп вытаращил глаза и захохотал. Габуня вставилась за время болезни рассмеялся.

Чоп долго объяснял Семе разницу между страховкой в Англии и в Советском Союзе. Сема, наконец, понял, но сразу не захотел сдаваться. Он проворчал, что нельзя называть разные вещи одними и теми же словами, обязательно случится путаница.

Сема был сконфужен случаем со страховкой и ушел очень скоро. Чоп остался.

В связи с болезнью Габуня Чоп вел бесконечные разговоры о малярии:

- В царское время гарнизон в Потти на чисто вымирал от лихорадки каждые три года. Недурно? Отсюда и пошла солдатская песня о «погибелном Кавказе». Рыжий говорит («рыжим» капитан называл врача), что здесь встречается особенная лихорадка. Она называется болотным худосочием. Половина ваших рабочих-мингрелов больна этой болезнью. Я помню, Миха все удивлялся: «Жара, говорит, у людей нет, а они едва тянут ноги». При этой болезни температура стоит ниже нормы. Но у вас не болотная, у вас настоящая потийская лихорадка. Оно и понятно: кругом гниение, вода и тепло, как в Западной Африке.

- А вы там были?

- Случалось,- ответил капитан.- Негры, между прочим, никогда не болеют малярией. Малайцы болеют, все остальные тропические народы болеют, одних не-

гров она не берет. Удивительно! Я спросил у рыжего, в чем дело. Оказывается, этот самый малярийный плазмодий развивается в нашем теле под влиянием ультрафиолетовых лучей. А у негра кожа черная, через нее эти самые лучи не проходят.

- Вы опять выдумываете, Чоп,- сказал Габуня.- Люблю я ваши разговоры!

Чоп хитро посмотрел на Габуню:

- Выдумываю? Спросите рыжего. Снизходя к вашему болезненному состоянию, я не обижаюсь.

- Что же дальше?

- Оказывается, хинин оседает на стенках сосудов тоненькой пленкой и долго не рассасывается. Хинин не пропускает ультрафиолетовых лучей. Он их отрезает наглухо. Лучи не могут попасть в человеческий организм, и малярийный плазмодий погибает. В этом сила хинина. Я ведь тоже болел желтой лихорадкой.

- Где?

- На островах в Тихом океане. И, представьте себе, впечатление у меня от этих островов осталось какое-то хинное. Я ел хинин чайными ложками. Одурел, оглох и шатался, как алкоголик. Ем бананы - горькие, пью воду горькая. Руки синие. Встать со стула и пройти по каюте до койки - це-

лое событие. И тамшняя жара казалась мне форменным обманом. Умом знаешь, что воздух горячий, а кажется, будто это не воздух, а лед. Миазмы, запахи, пышность... Страшноватые в общем места. Вырождение. Люди тычутся со стеклянными глазами, трясутся, мычат. Чепуха! Очень здорово, что вы начисто уничтожаете этот проклятый малярийный край и создаете на его месте новый. Раньше здесь пустяками занимались. На малярийной станции расставят вокруг дома стекла, смазанные клеем, и смотрят, на какое стекло больше налипают комаров. Раз на северное,- значит, комар летит с севера; раз на восточное, значит, с востока. Потом брали бидоны, шли в те места, откуда прилетал комар, и прыскали болота керосином. Вот и все. Детское занятие... Ну, мне пора,- спохватился капитан.

- Разболтался, дурак. Вам нужен покой.

Габуня неохотно отпустил капитана. Во время болезни он мог часами слушать его болтовню и расспрашивать о том, что делается «на воле», за стенами больницы.

1934 год



Константин Симонов

УЛЫБКА

Бывает - живет человек
и не улыбается,
И думает, что так ему, человеку,
и полагается,
Что раз у него, у человека,
положение,
То положено ему
к положению -
и лица выражение.
Не простое -
золотое,
ответственное:
Тому - кто я
и что я -
соответственное,
Иногда уж
вот-вот улыбнется, спасует..
И ему ведь трудно
порой удержаться!
Но улыбку
сам с собой
согласует,
проголосует

И решит большинством голосов -
воздержаться.
И откуда-то взявши,
что так вот и надо
Чуть ли не для пользы революции,
Живет в кабинете
с каменным взглядом,
С выражением лица -
как резолюция!
Даже людей великих
портреты
Заказал -
посуровой
для кабинета,
Чтобы было всё
без ошибок!
Чтобы были все
без улыбок!
Сидит под ними
шесть дней недели, -
Глаза бы их
на него не глядели!
И лишь в воскресенье
на лоно природы,
На отдых, выехав на рыбалку,
На рыбок
с улыбкою
смотрит в воду.

Для них
улыбки
ему не жалко.
Никто не заметит
улыбку эту,
Не поведет удивленно
бровью,
Хоть весь день,
без подрыва авторитета,
Сиди,
улыбайся себе на здоровье!
И сидит человек
и улыбается,
Как ему,
человеку,
и полагается.
Его за воскресное это
безделье,
За улыбки рыбкам
судить не будем...
Эх, кабы
в остальные
шесть дней недели
Эту б улыбку
не рыбкам - людям!

1954 год

Автомобиль клиента ОСАО «Россия» забодала коза (реальный страховой случай)

Необычный страховой случай произошел у клиента филиала ОСАО «Россия» в г. Ульяновск гр. N. Принадлежащий ему автомобиль ВАЗ 21074, застрахованный в компании по программе КАСКО, в буквальном смысле слова, забодала коза.

По словам самого страхователя, дело было так: «Зашел в магазин. Сообщил свидетелю, что у магазина коза (животное) «БОДАЕТ» чью-то «семерку». Вышел из магазина, увидел, что коза упрямо и настойчиво хочет «повредить» мою автомашину, что ей «благополучно» удалось. Отогнал животное от автомобиля, вызвал участкового уполномоченного и начал плакать».

Рогатая злоумышленница оставила на память страхователю весьма солидные вмятины, и, казалось бы, дело должно было закончиться стандартной процедурой урегулирования убытка. Однако, оно неожиданно получило продолжение в виде подданной хозяйкой козы жалобы в правоохранительные органы о том, что гр. N ударил ее козу.

Из материалов дела: «Выйдя из магазина, гр. N увидел, как животное коза наносит удары по его автомашине рогами. Он стал отгонять козу от машины, ударив ее ногой. Затем подошла хозяйка козы и стала говорить, что коза поступает правильно, так как он не в том месте поставил свою автомашину».

Однако, в возбуждении уголовного дела женщине было отказано в связи с отсутствием состава преступления – свидетельством тому были пояснения гр. N

и причиненные животным механические повреждения его автомобилю.



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