

БРОКЕРС™ приглашает к сотрудничеству
страховой советник

Страховых агентов
✓ Выплата КВ в день сдачи
✓ 47 страховых компаний
✓ 329 агентов уже с нами

Партнеров в регионах (франчайзинг)
✓ Гарантия потока клиентов
✓ Конверсия в продажу 75%
✓ Доход от 200 000 рублей

ЗВОНИТЕ ПРЯМО СЕЙЧАС: 8(843) 2-111-111

БРОКЕРС.РФ **БРОКЕРС-ФРАНШИЗА.РФ**

«Информация и ее распространение – это основа страхового бизнеса».
Джон Джулиус Ангерштейн, первый председатель комитета Ллойда

СТРАЖОВАЯ NEW Газета

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

ВСЕ ИДЕТ ПО ПЛАНУ... НО ПО ПЛАНУ ЛИ?



Уже в самом начале проекта перехода на ЕПС, который поддержали 6 наших клиентов, специалистам ЛС было понятно, что ключевыми вопросами проекта будут нехарактерные для страховой бухгалтерии понятия, такие, как парные счета, сальдирование и формирование лицевых счетов. Понятия и принципы, характерные до сих пор только для банковского учета, там, где они поддерживаются базовым банковским механизмом – ОПЕРДЕНЬ. В страховании же, увы, не так. Поэтому заложены в КИАС первые версии сальдирования были далеки от идеальных и потребовалось

До 2017 года компании редко проводили начисление вознаграждения в полном объеме от брутто-премии, обходя нормы законодательства посредством учетной политики и начисление расходной части велось исключительно в рамках оплаченной премии. С введением ОСБУ необходимо не только реализовать в системе корректное отражение расхода по вознаграждению агентов, но и скорректировать документооборот, продумать вопросы налогообложения по налогу на прибыль и взносам во внебюджетные формы, внести необходимые изменения в учетную политику для исклю-

процессе работы, как у самих клиентов, так и у нас. Стадия стабилизации перехода на ЕПС будет не менее сложной, чем подготовка к переходу и сам переход.

Так случается в России, что всегда хотят как лучше, но получается... Посыл регулятора, что отчетность перегружена и много показателей, которые пересекаются друг с другом в различной отчетности и в связи с этим на ЕПС и XBRL страховщики почувствуют снижение нагрузки в части подготовки и сдачи отчетности, пока не состоятелен. На сегодняшний день формирование отчетности остается сложным и трудозатратным действием. Однако, принципы ОСБУ – это стандартизация учета и повышение его дисциплины, следовательно, страховщики в итоге должны иметь набор данных, которые выгружаются в любую отчетность, под любым углом, в т.ч. в любом формате. Выбор отдельных страховых счетов пути по перекладке учета и отчетности в РСБУ видится экспертами ошибочным и рискованным. Перекладка не формирует наличие данных в хранилищах, а учитывая, что объем

компания различных систем, собрать модель данных труднее. Наши рекомендации для всех – локализация учета в одной операционной системе. И пусть говорят, что в стране нет такой системы, пытайтесь ее найти за рубежом. Это тоже кому-то выгодно. Жизнь показывает, что в компаниях таких идеологов нормально работающей системы нет до сих пор.

Мы благодарны клиентам, которые выбрали нас. Сегодня развитие КИАС направлено на расширение функциональной карты, детализацию учета по страховым и нестраховым операциям, формирование документов и показателей, которые не всегда являются показателями операционной деятельности или характеристикой тех или иных учетных данных, но необходимых для формирования отчетности. Поэтому приоритетным направлением на данном этапе развития КИАС является формирование непосредственно в системе такого Хранилища данных, которое позволило бы собрать и зафиксировать все показатели необходимые для БФО и НСО отчетности, провести их валидацию и выгрузку в Конвертер XBRL. Решение этой задачи существенно упрощается за счет того, что КИАС сегодня обеспечивает единое информационное пространство для Конечного пользователя по всем сегментам учета – операционного, бухгалтерского, хозяйственного и управленческого. Не будем загадывать, но в перспективе хотелось бы в принципе отказаться от Конвертера ЦБ, т.к. сам Регулятор крайне пессимистично отзывается о его работе и перспективах.

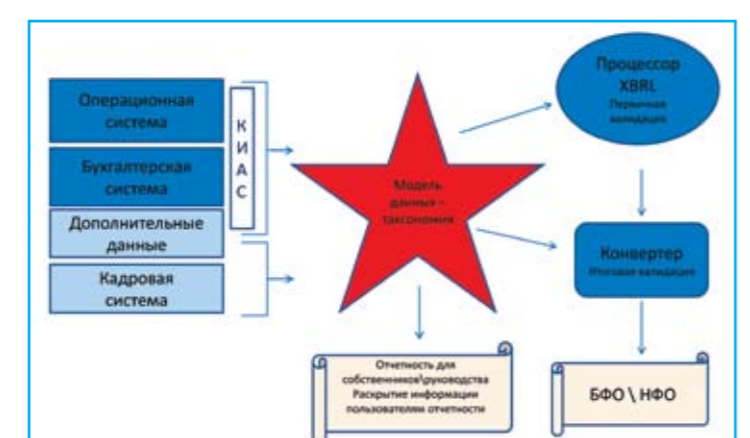
Анализируя итоги перехода на ЕПС, а также концепцию XBRL, сегодня можно с уверенностью сказать, что в принципе нет ничего невозможного, когда повышаешь качество и полноту учета, работаешь в связке с профессиональным Вендором и имеешь команду неравнодушных сотрудников. Тогда и сложность вопросов, часть из которых нами освещена, и отсутствие достаточного количества нормативных и методологических документов преодолевается оперативно и результативно. А постоянно функционально расширяющаяся система становится реальным фундаментом такого сложного, непредсказуемого, но интересного бизнеса – Страхование.

КИАС сегодня обеспечивает единое информационное пространство для Конечного пользователя

время и определенные усилия на их переосмысление и реинжиниринг уже после запуска ЕПС. Пришлось «на ходу» принципиально менять стартовые подходы и существенно дорабатывать механизмы сальдирования и работы с остатками.

Другим, не менее важным, вопросом по ведению учета на ЕПС, стал вопрос самого старта работы ЕПС, т.е. вопрос формирования входящих остатков на 01.01.2017. План счетов, требования к аналитике стандартизировал и не допускает такого любимого многим понятия «МОЛОКО». РСБУ практически по всем счетам уходил в глубину, если можно так сказать субконтность, для ЕПС – это жестко зашитый план счетов, не допускающий каких-либо расширений. Поэтому первый шаг в ЕПС не мог быть осуществлен без аналитической работы каждой компании в части мэппинга остатков.

В части отложенных аквизиционных расходов и доходов, страховщики сталкивались исключительно при подготовке отчетности по МСФО. Для РСБУ это новая практика, а учитывая, что ряд вопросов вызывает неодно-



значное толкование в свете налогового кодекса, несет за собой определенные налоговые риски, в т.ч. по вопросам формирования оценочных резервов, дончисления и списания. Но, учитывая положение стандарта по отложенным налоговым обязательствам и активам, а также нормы НК РФ, большинство экспертов склоняется к расширению в учете спектра временных разниц и изменения состава отложенных налоговых активов и обязательств. Все это, а также вопросы отражения в учете налоговых операций должны найти свое отражение в бухгалтерском учете.

Шаг за шагом мы разрабатывали и внедряли практики МСФО в систему. Клиентам приходится в режиме on-line проводить тестирование различных доработок, мониторить законодательство, сдавать обновленную отчетность, запрашивать расширение функционала или доработку в системе по отдельным вопросам, детализация и понимание которых приходит в

показателей для передачи отчетности, например, в отчетности по XBRL составляет десятки тысяч, нереально чисто физически обработать и переложить данные РСБУ на ЕПС. Мнение страховщиков, что вопрос представления отчетности в формате XBRL решится покупкой специализированного софта тоже видится ошибочным. Разработанная регулятором таксономия по своей сути является набором показателей с присущим каждому из них правилом отражения в той или иной позиции отчетности. Т.е. компания должна иметь модель (базу) данных, которая формируется из операционной, бухгалтерской, кадровой системы страховщика, и которая передаст, желательнее, конечно, в автоматическом режиме информацию в конвертер для дальнейшей валидации данных и формирования отчетности. Формирование отчетности превращается в сложный бизнес-процесс.

Понятно, что чем больше у

ПОЗДРАВЛЯЕМ! *Уважаемая Ранизя Вакифовна!*

От имени редакционного коллектива «Страховой газеты new» разрешите поздравить Вас и Вашу замечательную семью с прекрасным событием – днем рождения компании! Желаем СГ «АСКО» стабильности, несмотря на серьезные испытания времени, успешной и плодотворной деятельности, реализации интересных проектов, движения только вперед, а каждому сотруднику здоровья, семейного благополучия и оптимизма!

Алла БЕЛЯЕВА, главный редактор

В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ



Ранизя Вакифовна, скажите, пожалуйста, что произошло нового в вашей компании за прошедший год?

Заметные изменения в нашей деятельности произошли, прежде всего, в связи со стартом продаж электронных полисов ОСАГО. Это большой шаг и значимое новшество для развития компании. Помимо запуска Е-ОСАГО, мы также предлагаем клиентам полисы добровольного страхования. Конечно, для более успешных продаж нужно понимать, что люди должны быть не только осведомлены о возможностях

полностью учитывать все особенности страхования. К тому же для самого страховщика продажа полисов через интернет – большой риск, поскольку мы не контактируем лично со страхователем и не видим, что принимаем на страхование.

Какие планы на будущее у компании?

Учитывая, что с каждым годом интернет все больше охватывает отрасли бизнеса, а население становится более активным пользователем «всемирной паутины», мы планируем активнее внедрять интернет-продажи и, вместе с тем, усовершенствовать свой сайт, наполнив его новой продуктовой линейкой. Мы стремимся сделать этот ресурс для клиента удобным, а оформление полиса – более

простым и комфортным. На данный момент на сайте нашей компании можно оформить следующие онлайн-продукты: страхование от несчастного случая, страхование имущества, страхование детей от несчастного случая (в том числе во время занятий спортом), а также оформить полис Е-ОСАГО.

Пользуясь случаем, хочу поздравить всех сотрудников ООО «СГ «АСКО» с 28-летием организации, пожелать больших успехов, великих планов и блестящих перспектив, а также сказать каждому сотруднику огромное спасибо за вклад в развитие компании!

Беседовала
Алевтина СОРОКИНА

Бизнес - это, прежде всего, люди

В октябре свою первую годовщину отмечает Российская Национальная Перестраховочная Компания. Ее появление было воспринято рынком неоднозначно, мало кого воодушевляла идея обязательной цессии. Больше всего боялись бюрократии, затягивания сроков и плохих условий. Но вот Закон об обязательной силе действует уже 9 месяцев, а доля РНПК на рынке входящего перестрахования достигла уже 17%. Без учета премий, поступающих с международного рынка доля РНПК уже превышает 25%. Насколько эти цифры были ожидаемы и чего они стоили команде РНПК, рассказывает главному редактору «Страховой газеты new» Алле БЕЛЯЕВОЙ ее президент Николай ГАЛУШИН.

Николай Владимирович, почему вы празднуете день рождения в октябре, а не в июле, когда закон был принят, или августе, когда компания была зарегистрирована?

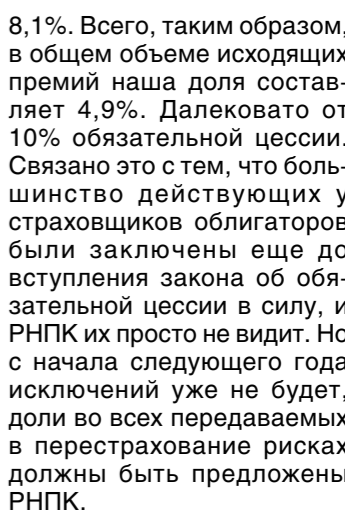
12 октября мы получили лицензию, и компания родилась как перестраховщик. Чуть ли не в тот же день мы подписали свой первый договор. Для нас важно было начать работать и наладить все процессы до вступления закона об обязательной цессии в силу. Мы предполагали, что с января будет вал офферт, мы не сможем их быстро и качественно обработать,

вызовом негатив на рынке и разочаром всех прямо на старте. Поэтому уже к моменту получения лицензии мы были уже готовы, была команда и инфраструктура. В итоге уже в 2016 году мы подписали 148,5 млн рублей премий.

Как вы сегодня оцениваете эффективность работы РНПК?

Эффективность в плане прибыли, коэффициента расходов, доходности инве-

Подписанная премия - 3 023 685 000 руб
Заключено 3046 договоров



стиций и других финансовых показателей соответствует ожиданиям нашего акционера, мы двигаемся по плану. Но могло быть и лучше, если бы могли больше участвовать в обязательных программах. По итогам полугодия мы по опубликованной Банком России статистике видим, что доля РНПК в общем объеме исходящих премий по облигаторам составляет всего 1,9%. По фактультивному договорам –

8,1%. Всего, таким образом, в общем объеме исходящих премий наша доля составляет 4,9%. Далековато от 10% обязательной цессии. Связано это с тем, что большинство действующих у страховщиков облигаторов были заключены еще до вступления закона об обязательной цессии в силу, и РНПК их просто не видит. Но с начала следующего года исключений уже не будет, доли во всех передаваемых в перестрахование рисках должны быть предложены РНПК.

Окончание на 2-й стр.

VIII Ежегодная Конференция «Страховой брокер – ключевое звено страхового рынка»

6 декабря 2017 г. VIII Ежегодная Конференция «Страховой брокер – ключевое звено страхового рынка» соберет в Москве свыше 100 участников из различных регионов России

В повестке дня:

- Итоги работы страхового рынка в 2017 г., прогнозы на 2018 г.
- Законодательные новации: чего ждать страховому сообществу?
- Стимулирование роста страхового рынка и его участников: задачи и пути решения
- Развитие деятельности страховых брокеров через механизм саморегулирования
- Базовые стандарты как замена части регулирования деятельности страховых брокеров
- Распределение компетенций в области регулирования страховой отрасли между Банком России и СРО
- Дигитализация страхового рынка: пройденные этапы и ожидания и т.д.

Приглашаем все заинтересованные организации принять участие в работе Конференции и стать ее партнерами! Место проведения: ул. Шереметьевская, д. 6, корп. 1, отель «Райкин Plaza».

Поскольку количество мест ограничено Организатор просит подавать заявки на участие заблаговременно.

Контакты Оркомитета: Тел.: 8 (495) 915-80-40
Email: info@insurancebroker.ru Web: http://insurancebroker.ru

АГРОСТРАХОВАНИЕ

В I полугодии 2017 года в Татарстане количество договоров по страхованию сельскохозяйственных рисков сократилось на 8,7%

По данным ЦБ и НСА, в I полугодии 2017 года сельхозпроизводители Татарстана заключили 11 137 договоров по страхованию сельскохозяйственных рисков, что на 8,7% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом количество страховых договоров с государственной поддержкой снизилось на 85%. Комментируя статистику по итогам полугодия, президент НСА Корней Биждов отметил, что такие результаты были предсказуемы. Включение расходов на страхование в «единую» субсидию и неготовность по состоянию на конец лета нормативной базы, когда уборочная страда уже подходит к завершению, негативно сказались на общей ситуации со страхованием с господдержкой, в итоге количество заключенных на этих условиях договоров в Татарстане сократилось до 16%.

В целом по стране количество заключенных страховых договоров с государственной поддержкой за этот период сократилось на 61% к статистике первого полугодия 2016 года - до 421. Особенно заметно снижение в растениеводстве: по данным НСА, застрахованная с господдержкой посевная площадь уменьшилась в первом полугодии 2017 года более чем в три раза - с 1865 до 559 тысяч га. Можно констатировать, что страхование ярового сева в этом году было фактически сорвано. А сельхозпроизводители, решившие все же прибегнуть к страхованию, вынуждены были заключать договоры с господдержкой на свой страх и риск, так как условия и сроки субсидирования по ним были неизвестны.



Сборы по страхованию сельскохозяйственных рисков в I полугодии 2017 года в Татарстане составили 138,5 млн рублей - на 62% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. При этом сборы по договорам с господдержкой снизились более чем на 73% до 81,5 млн рублей. «НСА неоднократно предупреждала о том, что дестабилизация условий субсидирования неизбежно даст существенный негативный эффект», - говорит Корней Биждов. - Практика стран с развитой агроиндустрией наглядно демонстрирует, что главное - принцип стабильности. Например, в той же Испании, где агрострахование сельскохозяйственных производителей построено на взаимовыгодном взаимодействии всех участников процесса - самих аграриев, государства и страховщиков, система агрострахования закреплена специальным законом, который на протяжении последних десяти лет практически не менялся. Привлекая страховщиков, правительство Испании исходит из государственных интересов: с одной стороны, создает для своих сельхозпроизводителей условия для стабильной работы и тем самым защищает их. С другой, тратит на это значительно меньше государственных денег, чем

при выплатах аграриям ущерба при ЧС. То есть, оказывая поддержку агроиндустрии, государство достигает большего эффекта при меньших затратах». Корней Биждов напомнил, что в этом году Правительство РФ уже выделило более 1,3 млрд рублей бюджетных средств девяти российским регионам на компенсацию ущерба, причиненного сельхозпроизводителям в результате чрезвычайных ситуаций в прошлом году. А в этом году по состоянию на 7 сентября о чрезвычайной ситуации, связанной с погодными условиями, объявила уже 30 российских регионов. Уже к концу августа более 650 сельхозпроизводителей из 12 регионов предоставили данные об ущербе по прямым затратам на общую сумму около 2 млрд рублей; заявленная площадь

гибели сельхозкультур по ним составила 188,8 тыс. га. Подсчет объемов убытков продолжается. И понятно, что выделенных из бюджета средств всем сельхозпроизводителям на полноценную компенсацию не хватит. К тому же, отметил Корней Биждов, сельхозпроизводители, как правило, работают на заемные деньги. И если риски не застрахованы, то в случае ЧС выделенные государством на поддержку аграрного сектора 242 млрд рублей остаются ничем не защищенными. При этом возможности федерального бюджета по оказанию помощи сельхозпроизводителям при возникновении чрезвычайных ситуаций объективно ограничены. «Господдержка АПК - это льготные инвестиции в растущую отрасль, которую государство должно защитить. Так как от уровня развития отечественного АПК зависит продовольственная безопасность страны», - говорит Корней Биждов. - Однако чтобы сельхозпроизводство наращивало объемы, предприятиям нужна финансовая стабильность, и агрострахование является неотъемлемым элементом ее обеспечения».

Материал предоставлен пресс-службой НСА

ЭФФЕКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Экспертные отказы - как метод противодействия страховому мошенничеству



Эффективное взаимодействие экспертной службы (как внешнего эксперта) и страховой компании за два года сотрудничества сложилось по двум основным направлениям экспертных исследований:

- проведение досудебных пожарно-технических экспертиз по случаям возгорания автомобилей;
- проведение досудебных трасологических и автотехнических экспертиз по случаям с повреждениями автомобилей в результате ДТП (в том числе тотальных).

Алгоритм экспертного взаимодействия выглядит следующим образом:

1. Страховая компания самостоятельно определяет «подозрительные» случаи и направляет в адрес экспертной организации все материалы вылатного дела, касающиеся обстоятельств события: протоколы, постановления, акты, справки, заявления о страховом событии, объяснения страхователя (потерпевшего), схемы мест событий, фотографии транспортных средств, сделанные в момент предстоящего осмотра и после повреждения автомобиля, документы на транспортные средства. Все документы направляются в электронном виде.
2. Далее эксперт знакомится с материалами и принимает решение о необходимости дополнительного осмотра транспортных средств и фиксации следов повреждений. При необхо-

димости осуществляется согласование осмотра со страхователем.

3. После ознакомления с материалами и проведения дополнительного осмотра эксперт приступает к подготовке экспертного заключения.

4. Текст экспертного заключения направляется страховщику в виде скан-копий и в печатном виде.

В ходе экспертного исследования по ДТП используются следующие методы и методики: традиционная трасологическая методика определения статических и динамических следов на транспортных средствах, определение расположения автомобиля относительно друг друга в момент столкновения, наличия движения статистики транспортного средства, соответствие повреждений обстоятельствам ДТП, наличие следов наслоения отслоения лакокрасочного покрытия и расчетные методы автотехнической экспертизы. При проведении пожарно-технических экспертиз используется методика определения очага возгорания, фиксация следов развития пожара, обнаружение инцидентов горения, признаков короткого замыкания, неисправности механизмов транспортного средства, приведших к возгоранию, наличие признаков вмешательства в конструкцию транспортного средства, признаков использования нештатного оборудования,

при необходимости используются инструментальные и лабораторные методы исследования.

С учетом того, что страховая компания направляет на экспертизу не все случаи заявлений о ДТП и возгораниях, а только те, которые по каким-либо признакам вызвали подозрение, примерно по 95% случаев с помощью экспертного заключения подтверждаются подозрения в обмане.

Таким образом, страховщик получает письменные доказательства (в виде экспертного заключения) попытки обмана страховой компании и принимает меры к отказу в страховой выплате, возможному уголовному преследованию мошенников и обоснованию своей позиции в судебном процессе.

Приведу пару примеров. Согласно заявлению страхователя по КАСКО, его автомобиль в процессе движения по объездной московской дороге начал дымить, он принял решение свернуть в лесополосу и остановился. Огонь под капотом не удалось потушить самостоятельно, и машина полностью сгорела. При осмотре автомобиля экспертом (страхователь отвез авто на эвакуаторе и оставил около частного дома) подтвердился факт недавнего возгорания автомобиля и его тотальный ущерб, также были проверены VIN-номера, которые совпали с документами на автомобиль. Эксперт попросил нарисовать страхователя подробную

схему места, где автомобиль сгорел и сверился с документами ГИБДД. Проехав лесной массив на расстоянии 2 км до и после места указанного пожара (на случай ошибки страхователя), эксперт не обнаружил следов пожара, равно как и следов останков транспортного средства. В страховой выплате было отказано на основе экспертизы.

Другой случай - клиент страховой компании заявил о ДТП с серьезными повреждениями элитного автомобиля. По фотографиям повреждений, направленных страховщиком эксперту, было установлено наличие следов ремонтных воздействий в месте повреждения. При детальном осмотре экспертом было установлено, что заявленные поврежденные в свежем ДТП детали ранее уже ремонтировались и красились, а другие повреждения не соответствовали заявленной факту ДТП. В страховой выплате было отказано на основе экспертизы.

Примечательен тот факт, что по случаям подобных «экспертных отказов» только 30% заявителей обращаются в суд, остальная часть обманщиков предпочитает не рисковать.

Алексей АЛГАЗИН, президент Ассоциации страховой безопасности РФ, директор ООО «Бюро судебных экспертиз», кандидат юридических наук

КЛЮЧЕВАЯ ПОЗИЦИЯ

Бизнес - это, прежде всего, люди

Окончание. Начало на 1-й стр.
- В силу специфики своего бизнеса РНПК может видеть весь российский страховой рынок. Что вас больше всего удивило, когда вы с этим столкнулись?

- Неожиданностей две. Первая - высокая доля отказов по поступающим слипам. Изначально планировалось, что отказов будет минимум, что мы будем подписывать маленькие доли просто для того, чтобы собирать статистику по рынку и делиться ею с партнерами. А в результате отказываем через раз, потому что зачастую нам пытаются влихнуть, что самим негоже: вырванные из портфеля автомобили и дома, отдельные банкоматы,

неохраняемую ювелирку, склады без систем пожаротушения и т.д. Иногда это запросы «на авось», иногда «проверки на шившость», но порой и просто халтурный андеррайтинг, демонстрирующий низкую информированность страховщика о риске, об объекте, о клиенте. При этом, мы ожидали увидеть больше схем и договоров, так называемого, «псевдострахования». А их нет. Ну или мы их пока не видим. Это второе, что удивило.

- А как при таком высоком уровне отказов складываются отношения с рынком?

- Встречали нас без восторга, это факт. Некоторые и по сей день относятся скептически, но их все меньше. Мы в августе провели на своем сайте анонимный

опрос (результаты можно посмотреть на нашем сайте). Мы пригласили к участию наших партнеров, всех, чьи контакты есть у нас базе. В результате 47% участников оценили работу компании в целом положительно, а 45% признались, что ожидали худшего. 98% участников опроса считают, что в РНПК работают профессионалы, а 62% констатировали свою удовлетворенность скоростью принятия решений по слипам. Абсолютное большинство опрошенных (93%) удовлетворены уровнем клиентоориентированности сотрудников РНПК. Да, есть и недочеты. Но их от 2 до максимум 8%.

- И как вы с этим негативом работаете?
- Мы изначально заявили о себе, как об информа-

Структура портфеля РНПК по видам страхования, 1 полугодие 2017



ционно открытой компании. Все политики, правила и подходы выложены на нашем сайте. Мы ведем активную разъяснительную работу по применению закона в СМИ, в соцсетях, в блогах на отраслевых интернет-ресурсах. Мы организовали клуб перестраховщиков и ежемесячно проводим встречи с партне-

рами, отвечаем на вопросы, совместно ищем решения. Ведь бизнес - это, прежде всего, люди. А люди всегда могут услышать друг друга и договориться. Открытое общение помогает преодолеть любые предубеждения.

- Спасибо, Николай Владимирович, за интересное и полезное интервью.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Размышления на тему страхования, или Что нас ждет завтра?

Что произойдет с рынком страхования в ближайшее время? Да, на это сложно ответить однозначно. Страхование - это сам по себе достаточно рисковый вид предпринимательской деятельности, но в России - это риск вдвойне. Немного поразмышляем и пофантазируем на эту тему.

Что может произойти в сфере страхования в 2018-2019 г. Как мне кажется, это падение сборов по всем видам, несоответствие некоторых страховых компаний меняющимся требованиям Центробанка, (повышение требований к размеру уставного капитала), и, как следствие, уход с рынка либо слияние, возможно лишение лицензий у некоторых банков, с которыми страховщики ведут работу, с соответствующими последствиями этого, рост убыточности отрасли в целом.

И как с этим будут справ-

ляться страховщики, большой вопрос. Возможно, кто-то и покинет этот рынок. Это касается прежде всего региональных страховых компаний, как менее защищенных и менее приспособленных к постоянно изменяющимся условиям игры.

Нездоровая идея с ОСАГО также не идет страховщикам на пользу. ОСАГО - это с одной стороны палочка-выручалочка для многих страховщиков, поскольку уже не секрет, что заключение договора ОСАГО для некоторых страховщиков - это возможность попутно заключить договор страхования имущества или личного страхования. В отдельных случаях стоимость полиса ОСАГО была такой же, как и цена за договор имущественного страхования!

Окончание на 4-й стр.

ОБЗОР

СТРАХОВАНИЕ В ТАТАРСТАНЕ - РЕЗУЛЬТАТЫ 1 ПОЛУГОДИЯ 2017 ГОДА

На 1 сентября 2017 года в едином государственном реестре субъектов страхового дела РФ зарегистрированы 230 страховщиков. За текущий год регулятором были отозваны лицензии у 17 страховых организаций. Отрадно отметить, что корпус республиканских страховщиков стабилен. Все компании работают, несмотря на определенные сложности, преодолевают кризисные ситуации.

Общая сумма страховых премий и выплат в стране по всем видам страхования за 1 полугодие 2017 года составила соответственно 645,99 и 273,92 млрд руб. (+9,55% и +12,04% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года; далее по умолчанию данные приводятся по сравнению с 1 полугодием 2016 года). Темп роста страховых выплат вновь опередил темп роста страховых премий на 2,49%, повторив ситуацию двухлетней давности.

По данным на 30 июня 2017 года, в Республике Татарстан зарегистрировано 94 страховые организации и филиала. Из них 2 страховщика договоры страхования не заключали, 23 страховщика собрали страховых премий менее чем по 1 млн рублей. Страховые выплаты не произвели 14 страховщиков, 16 страховых организаций осуществили выплаты на сумму менее чем по 1 млн руб. Таким образом, страховой рынок РТ продолжает демонстрировать тенденцию к сокращению количества игроков, но исключительно за счет филиалов иногородних страховых компаний. По кри-

терию деловой активности (сумма страховых премий выше 100 млн руб.) можно оценить, что в республике динамично работают лишь 26 страховых компаний, на долю которых приходится 91,2% собранных премий и 96,6% страховых выплат.

Среди субъектов РФ Татарстан продолжает сохранять лидирующую 4 позицию, как по сборам (2,12%), так и по выплатам (2,81%). Сумма страховых премий по всем видам страхования за 1 полугодие 2017 года составила 13 722,3 млн руб., выплата - 7 707,6 млн руб. (+1,66% и +22,23% соответственно). Темп роста страховых премий в республике оказался ниже общероссийского на 7,89 пунктов, тогда как темп выплаты демонстрирует галопирующий рост и опережает общероссийский аналогичный показатель на 10,19 пунктов. Такого темпа роста выплат в Татарстане не наблюдалось с 2013 года. Тогда, в 1 квартале 2013 года, рост составил 28,29 пунктов.

По виду страхования лидером по сборам премий продолжает выступать ОСАГО 26,03% (3 571,96 млн руб.),

несмотря на незначительное снижение объема премий по отношению к 1 полугодию 2016 года (-3,05%). Доля выплат в «общем пироге» составила более половины - 52,92% (4 078,93 млн руб.). Таким образом, коэффициент убытков продолжает зашкаливать за нетто-ставку и достиг максимального значения за весь период действия ОСАГО - 114,45%, опередив общероссийский коэффициент убытков на 19,59 пунктов.

С 2015 года продолжает снижаться доля премий по добровольному страхованию автотранспортных средств. Сегмент по КАСКО сократился на 3,74% (1 929,46 млн руб.).

Приятно констатировать, что коэффициент выплаты достаточно стабилен на протяжении полутора лет и находится в интервале 47-51%. Плоды взвешенного подхода и тщательного отбора объектов страхования, что называется, налицо. К взвешенному подходу относятся, в частности, применение безусловной/динамической франшизы и натуральной формы возмещения, передача

либо его части, в перестрахование. К тщательному отбору объектов относится изучение страховой истории клиента, строгий контроль за соблюдением андеррайтерской политики. Результат - снижение уровня выплат на 16,88% (985,95 млн руб.).

Также снижение по сборам на 10,24% произошло по добровольному имущественным видам страхования, исключая КАСКО (1 929,46 млн руб.), выплаты снизились практически синхронно на 10,41% (412,00 млн руб.).

Республиканский рынок страхования становится менее концентрированным. Так, первые ТОП-10 страховщиков (исключая страховщиков жизни) за 1 полугодие 2017 года собрали 56,35% от общего объема премий, против 67,81% в 2016 году, а выплаты - 68,83% от общего объема выплат, против 65,66% в 2016 году. По сбору премий лидируют «Чулпан» (10,43%), «Росгосстрах» (10,10%), «НАСКО-Татарстан» (7,75%). По выплатам - «Росгосстрах» (19,21%), «НАСКО-Татарстан» (8,90%), «Итиль Армеец» (8,84%).

По страхованию жизни в

республике стабильно работают 23 страховщика. При этом рынок страхования жизни активно растет и прибавил за год +53,23% с объемом премий в 2 801,84 млн руб. Сумма страховых выплат еще более значительно выросла (+106,60%) и составила 1 224,63 млн руб. Коэффициент выплаты находится на уровне 43,71%. Необходимо заметить, что это самый высокий показатель роста данного вида страхования с 2012 года (+180,6%), однако, при наличии тогда сверхубыточного результата в 115,19%.

По страхованию жизни рынок республики более концентрирован. ТОП-5 страховых премий. Пятерка лидеров стабильно сохраняет свои позиции: «Сбербанк страхование жизни», «Чулпан-Жизнь», «Росгосстрах-Жизнь», «ВТБ Страхование жизни», «АльфаСтрахование-Жизнь». Концентрация по выплатам поражает: ТОП-5 произвели 95,79% всех выплат. Безусловный лидер на протяжении ряда лет по выплатам «Чулпан-Жизнь» - 78,34%.

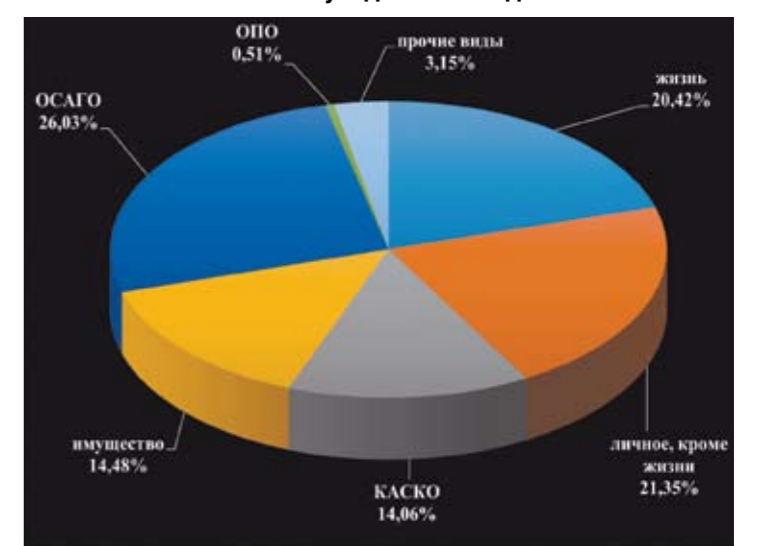
Итак, по результатам проведенного анализа страхо-

вого рынка Республики Татарстан за 1 полугодие 2017 года, следует, что:

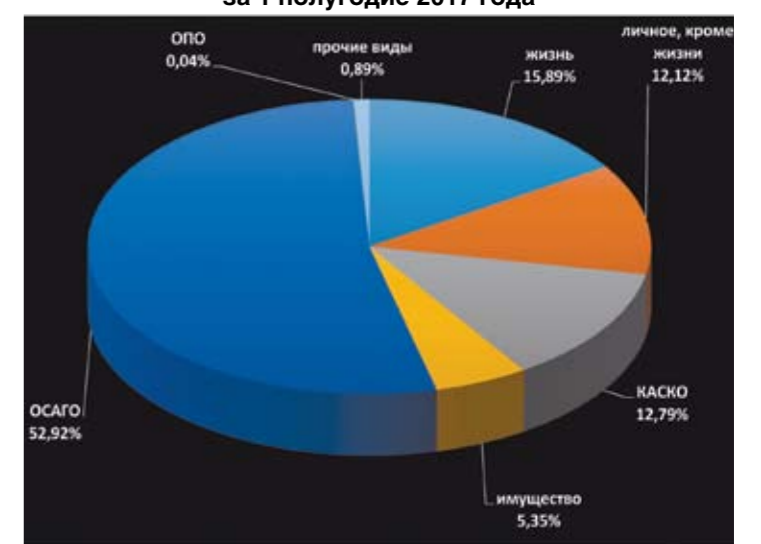
1. региональные страховщики в полном составе продолжают активно работать и дружно входят в ТОП-20;
2. РТ по поступлениям и выплатам занимает 4 строчку среди всех субъектов РФ;
3. достигнут пик коэффициента убытков по ОСАГО - 114,45%;
4. КАСКО стабильно держит уровень убытков около 50%;
5. драйвером страхового рынка республики по праву можно считать страхование жизни, в том числе благодаря возросшей активности ипотечного кредитования;
6. снижение уровня концентрации страхового рынка Татарстана связано с падением доли «зубров» страхового дела по причине более жестких андеррайтерских требований и, соответственно, росту долей более мелких компаний, вынужденных принимать на страхование «отвергнутые» риски. Результат такого перераспределения будет понятен спустя год, полтора.

Марина МОИСЕЕНКО

Структура страхового портфеля РТ за 1 полугодие 2017 года



Структура страховых выплат РТ за 1 полугодие 2017 года



ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Размышления на тему страхования, или Что нас ждет завтра?

Окончание. Начало на 2-й стр.

За время этой неразберихи с ОСАГО, которая продолжалась почти два года, многие страховщики успели «насобирать» дополнительных страховых премий на этих, порой, формальных и безубыточных договорах страхования.

С введением в перспективе электронного полиса страховщики, по мнению законодателей, лишатся данной возможности. А это опять приведет к снижению объема премий и росту убыточности. Поскольку добровольно люди не хотят и не будут заключать «необязательные» договора страхования.

Введении системы «деньги за ремонт на руки не даем», по мнению многих страховщиков, сделает ОСАГО менее привлекательным для автоюристов и мошенников, но эффективность установления приоритета выплат ремонтном вряд ли до конца просчитывалась инициаторами данных поправок в закон об ОСАГО.

Возможно, в крупных городах с развитой системой дилерских центров, относительно высоким доходом населения, имеющим возможность покупать и иметь в собственности новые, находящиеся на гарантии автомобили, данный механизм является наилучшим решением проблемы битого автомобиля.

Но как быть жителям небольших городов, сел, аулов, деревень, где средний возраст автомобиля 10 лет? Тут ни о какой гарантии уже не может быть и речи. А какой сервис возьмется за качественный ремонт такого авто-



мобили, с прогрессирующей коррозией кузова, с общими, возрастными болячками. Да и износ на таких автомобилях никто еще не отменял.

Да и стоимость услуг у официальных дилеров будет гораздо выше той стоимости, которая сейчас «рекомендована» РСА. А официальные дилеры уж точно не будут снижать стоимость своих услуг. И опять рост убыточности по ОСАГО, только теперь деньги «отжимать» будут не автоюристы, а сервисные центры и СТО.

Жесткие меры в отношении автоюристов, в чем убеждены многие аналитики, юристы, может сделать бизнес страховщиков более рентабельным, но, на мой взгляд, это всего лишь поиск проблемы там, где ее нет.

Введение единой методики расчета, нового порядка обращения в страховую компанию почти исключили возможность включаться в этот процесс автоюристам. Хотя некоторые страховщики сами создают такие ситуации, когда потерпевшим ничего другого не остается, как обращаться к сомнительным экспертам, работающим с «нечистыми на руку» автоюристами.

Некоторые страховщики сами создают себе проблемы: затягивают принятие заявлений и потерпевших, увеличивают искусственно

сроки проведения экспертизы, некачественно проводят осмотры поврежденных автомобилей, сознательно занижают стоимость ремонта и др. Все это и дает повод пострадавшим автомобилистам искать защиту на стороне.

С ОСАГО на сегодняшний день уже никто не хочет связываться, страховщикам отдавая другие, менее убыточные виды. И вот тут можно помочь с принятием закона об обязательном страховании жилья либо страхования гражданской ответственности квартиросъемщиков (собственников жилья). Но с принятием подобных законов законодатель пока не торопится, поскольку не готов еще общество к подобной принудительной заботе о себе.

А что ждет рынок в отдаленном будущем? К 2025-2035 г. на рынке останется 30-40 крупных компаний, продающих весь комплект необходимых страховых продуктов. Обязательное страхование войдет в нашу жизнь прочно, с рождения. Договор обязательного страхования жизни будет заключаться при рождении либо при достижении определенного возраста, страхование имущества будет оформляться автоматически при приобретении либо регистрации прав на данное имущество.

Эдуард ТИХОНОВ, страховой эксперт

ИНТЕРЕСНЫЙ ПОДХОД

БОНУС ЗА ЗАНЯТИЕ СПОРТОМ

Национальная служба здравоохранения Великобритании (NHS) разрабатывает бонусную программу для граждан, следящих за своим здоровьем. За выполнение физических упражнений NHS будет дарить скидки в магазины и фитнес-клубы, а также билеты в кино. Таким способом служба надеется пробудить у британцев интерес к своему здоровью и снять нагрузку с медучреждений.

Национальная служба здравоохранения Великобритании планирует ввести новую программу фитнес-поощрений в 10 районах, которые входят в программу NHS Healthy New Towns, запущенную в прошлом году. Жители выбранных районов будут фиксировать свои спортивные достижения в приложении, а в награду за личные рекорды организация предоставит им бесплатные билеты в кино, а также скидки в фитнес-клубы, торговые центры и магазины спортивного инвентаря.

NHS обсуждает и другие инициативы, поощряющие здоровый образ жизни. Среди них установка бесплатных уличных тренажеров, разметка беговых дорожек, кулинарные уроки по приготовлению здоровой пищи, бесплатный велопрокат, а также уличные кинотеатры и другие развлечения, ради

которых британцам захочется выходить из дома. Награды за занятия спортом все чаще стали предлагать и страховые компании. Так, американская страховая компания Aetna с 2018 года планирует выдавать своим клиентам умные часы Apple для контроля за питанием и физической активностью. John Hancock Financial также предлагает бесплатные фитнес-трекеры от Fitbit или Apple клиентам, которые достигли определенных спортивных целей.

А страховая компания Veam Technologies при помощи умной зубной щетки контролирует продолжительность чистки зубов, и если она составляет не менее двух минут, то клиенту дарят бесплатные насадки на щетку и скидку на услуги страхования.

Подборка Александра НИКОЛАЕВА



ЗАКОНОПРОЕКТ

И ВНОВЬ ОБ ОБЯЗАТЕЛЬНОМ СТРАХОВАНИИ ЖИЛЬЯ

Разговоры о необходимости введения в России обязательного страхования жилой недвижимости ведутся давно, но дело продвигается не слишком успешно. Почему тормозится законопроект, внесенный в Госдуму еще в 2015 г., в чем его сильные и слабые стороны и почему новая концепция проекта закона, предложенная Минфином, раскритикована страховщиками?

Вопреки распространенному мнению об историческом отсутствии культуры страхования недвижимости в России, начало страховому делу в СССР положил именно декрет «О государственном имущественном страховании» от 1921 г., который инициировал активное страхование от пожара и прочих бедствий в сельских и городских образованиях.

Из статистики: на 1940 г. в 83-х регионах союза были застрахованы 96,7% сельских дворов, в то время как наводнение 2013 г. на Дальнем Востоке застало муниципальные образования в состоянии наличия страховой защиты лишь порядка 15% недвижимости.

В настоящее время в РФ внедрена система защиты недвижимого имущества от

чрезвычайных ситуаций. Однако решение о вступлении в такие программы жильцы принимают самостоятельно.

У граждан же западных стран прочно выработан рефлекс на страховую защиту жилья – и у этого есть серьезная причина: практически все объекты недвижимости там приобретаются в кредит, и страхование приобретаемого имущества – просто одно из условий кредитования.

Международная практика и отечественный механизм обязательного страхования

В международной практике традиционно сочетаются такие способы возмещения ущерба от катаклизмов, как государственные социальные выплаты и система обязательного страхования – имен-

но так достигается минимизация нагрузки на бюджет: благодаря механизмам, которые прописывают личную ответственность гражданина за имущество, на возмещение ущерба от природных катастроф деньги налогоплательщиков направляются в исключительных случаях.

Обязательным, к примеру, является страховая защита от пожара и риска стихийных бедствий в Бразилии, в Польше; в США страхование недвижимости обязательно для проживающих в зонах возможных наводнений (нет полиса – нет компенсации). В результате у американцев страхование жилья уступает по объему сборов только автомобильному страхованию.

В России уже отработаны механизмы обязательного

страхования: ОСАГО, ОМС, ОСГОП, ОСОПО – для них разработана нормативная база, есть четкая мотивация. Причем страхование недвижимости обещает быть менее убыточным, нежели печально известное ОСАГО. Но как заинтересовать россиян этой идеей?

Естественно, живых денег потерпевшие видеть не будут. Выплаты по транспорту будут осуществляться только со счета станции технического обслуживания. ОСАГО тоже изменится. Не будет очереди в офисы компаний, поскольку полис будет покупаться через онлайн-кабинет страховщика, поэтому не будет дополнительных «страховок». Проще будут оформляться ДТП. ГИБДД не будет выезжать на место аварии, все будет оформляться самими участниками на месте аварии либо будет создана новая служба аварийных комиссаров, для помощи всем попавшим в ДТП. После ДТП потерпевший будет сразу направлен в СТО, где совместно с экспертом и мастером-приемщиком будет составлен акт повреждений и определены сроки и объем ремонта. И все, никаких нервов, жалоб, судебных разбирательств.

А что сегодня? Сегодня страховщикам остается только искать все возможные и невозможные пути сокращения затрат и убытков, экономия на зарплатах своих сотрудников, путём снижения их премий либо увольнением или сокращением общей численности сотрудников, уменьшением комиссионного вознаграждения страховым агентам, частичным и полными отказами, необоснованными или притянутыми за уши отказами в выплатах, их прореживанием или урезанием сумм страхового возмещения, искусственным надуманным затягиванием вопросов выплат страхового возмещения с надеждой «либо падишах помрет, либо ишак сдохнет».

Эдуард ТИХОНОВ, страховой эксперт

ИЗ ВЕКА В ВЕК

Постоянная ведущая нашей исторической рубрики Марина Моисеенко представляет вниманию читателей очередную литературную находку, указывающую на то, что страхование во все времена может сослужить хорошую службу.

Брак и страхование жизни

Рассказ. (перевод с французского)

Они встретились в первый раз, на вечер, зимой, в залах префектуры.

Это был первый официальный бал в этом году. Оба были молоды; ему минуло 28 лет; ей 20.

Высокий, смуглый, серьезный – он обладал напористостью, в которой сказывались нравственная сила и открытый характер; она – миньютронная, тонкая, стройная, с голубыми глазами, являла тип женщины хорошего круга, грациозной во всех своих движениях.

Они протанцевали кадрили и вальсы.

Во время кадрили они разговаривали; во время вальса им уже нечего было сказать друг другу.

Бал кончился оживленным котильоном; тут руки их встретились еще три раза. И это все.

Увидят ли они еще когда-нибудь?

Молодого человека звали Альбертом Терсаном. Отец его умер много лет назад; матери пришлось из некоего лет до того времени, в которое мы представляем его читателям, и в ту самую минуту, когда он, поступив на государственную службу, тешил себя мыслью, что, зарабатываемые теперь деньги, он, наконец, доставит своей обожаемой матери, своему единственному другу, своей единственной родственнице, некоторое благополучие, взамен лишения, которые она переносила из-за желания сделать из него порядочного человека.

Официальный бал, на который он должен был явиться, вследствие занимаемого им положения в свете, навел его на размышления; он воротился грустным. Он намеревался оставаться недолго; он увидел эту молодую девушку и необъяснимая сила удержала его; она заставила танцевать и испытать странное волнение и невыразимое счастье в ту минуту, когда он увлек девушку в вихрь танцующих среди залы. Именно это счастье пугало его теперь, когда он воротился домой. Он мысленно перенесся к матери, как будто желая поделиться с нею своими впечатлениями и внезапно охватившими его чувствами.

«Я люблю ее, матушка, а говорят: «она богата!» Я буду несчастлив! – говорил он про себя.

Но магнетизм, который потряс все нервы г-на Терсана, имел и обратное действие: он отразился сильным толчком и на девушке Элиан Б... которая тоже поддала влиянию своего танцора. Слух ее был поражен учащенными биениями сердца этого сильного молодого человека; она ощущала приятное замирание, когда, во время вальса, опиралась на его мощную руку, которой он не смело придерживать ее за талию. Она тоже приехала домой взволнованная, спрашивая себя, как Маргарита: «Кто этот молодой человек? Желала бы я знать...» Но если молодому человеку легко добыть

подобные сведения, то для молодой девушки справки такого рода представляются делом важным, щекотливым. Она обязана была ждать благоприятного случая, который пришел бы ей на помощь; а пока она только спрашивала себе: какое занимает он положение и имеет ли он право представиться ее семейству и быть принятым в их доме. Ей было все равно: богат он или беден.

Ее тревога объяснялась тем, что она часто слышала, как отец говорил, что дочери его есть хорошее приданое, но он требует, чтобы и зять внес в семью часть своего богатства, и никогда не выдает дочери за одного из тех франтов-безсеребрянников, которые гонятся за деньгами и смотрят на жену только как на приданую. Она была озабочена и в нервном настроении. Однако Альберт Терсан, после бала в префектуре, стал все чаще и чаще появляться в свете: новобранца требовали везде, где собиравались гости, и везде его хорошо принимали; и так как вечеров в этот год давалось очень много, то Альберту Терсану и удалось сойтись еще не раз с девушкой Элиан.

Мало по малу между ними установилось откровенное общение, настолько нецеремонные, что они неминуемо стали привлекать на себя внимание маменек взрослых девиц. Пошли разные толки; о свадьбе молодых людей начали говорить как о деле решенном, только все удивлялись сдержанности г-жи Б., которая не повергла своей радости ни одной из своих светских приятельниц.

Г-н Терсан бывал настолько же счастлив, когда он встречался с Элианю, насколько бывал грустен, когда возвращался домой. Положение его так часто обострялось, что он уже был не в состоянии устоять более против своего намерения, твердо решившись в то же время не подвергаться отказу. Так как у него не было близких родных, а он не смел открыто говорить о своих планах с кем-то ни было из посторонних, то он, по врожденной прямоте своей, решил прямо расписать гордые узел: он положил обратиться прямо к отцу и как только это намерение, взвешенное и рассмотренное со всех сторон, вполне созрело в уме его, он с первой же встречи попросил отца назначить ему день, в который он мог бы явиться к нему, чтобы поговорить о вещах очень серьезных.

Сердце его сильно билось, когда он, в первый раз, вошел к г-ну Б., но – он брал приступом свое счастье и шел, не колеблясь.

После нескольких слов обычного приветствия, он честно и решительно повел атаку.

«Я сирота, – так начал он, – у меня нет даже близких родственников. Отец мой был честный человек, мать – святая женщина, о которой я сохраняю самое нежное воспоминание; я состою на государственной службе и, благодаря моему начальству, настолько быстро подвигаюсь на этом поприще, что на 28-м году от рождения достиг такого финансового положения, которого обыкновенно достигают только в 32 или 34 года. Кроме этого, у меня есть маленькое состояние, но столь незначительное, что я не буду говорить о нем.

Так вот кто я таков. Какая цель моего посещения?

Я жил в одиночестве воспоминаниями о горячо любимой матери, которые не покидали меня, и занятиям, которые составляли все мое утешение, когда я вынужден был однажды поехать на бал префектуры. Я встретил там вашу дочь и танцевал с нею; я стал выежзать в свет, единственно с намерением встретиться с г-жею Элиан. Я люблю ее и приехал к вам за дозволением ухаживать за нею формальным образом... Я честен – как мой покойный отец, и кланюсь вам, что вы не раскаетесь в том, что поручили мне судьбу вашей дочери.

«Милостивый государь – отвечал Г.Б., – ваш прямой поступок очень лестен для меня и я позволю себе выразить то благоприятное впечатление, которое он произвел на меня. Но я не скрою от вас, что относительно замужества моей дочери я имею давно определенное непреклонное мнение; давая приданое моей дочери, я однако желаю, чтобы и муж ее имел личное состояние, которое могло бы служить обеспечением для будущности ее самой и тех детей, которых она произведет на свет.

Вы будете продвигаться по службе, – я не сомневаюсь в этом; но будущее – в руках Господа Бога, а как и когда вы достигните обеспеченного положения – это вопрос. Если вы умрете прежде моей дочери, когда и меня не будет на свете. Чтобы помочь ей, то что станется с ее приданным? Может ли оно оставаться не тронутым? Достаточно ли будет одних этих доходов для того, чтобы продолжать воспитание детей?»

«Я понимаю ваши заботы и опасения и не осуждаю вас. Я не богат: но кроме тех средств к существованию, которые доставляет мне мое официальное положение и

которых достаточно для удовлетворения моих скромных потребностей, – у меня есть небольшая сумма денег, достоявшая мне в наследство; я не трогаю ее; капитал этот медленно нарастает; я беру из него ежегодно только 2500 франков, нужные мне для взноса премий в общество страхования жизни.

«А! так вы застраховали свою жизнь. За сколько, милостивый государь?»

«Я застраховал свою жизнь с того дня, как стал получать жалование, за небольшую сумму в 10 000 франков, которую назначил моей матери, чтобы вознаградить ее отчасти за потери, которые понесла она при моем воспитании, в случае, если бы я умер прежде ее. Одни из моих друзей занимается делами страхования; он растолковал мне пользу и выгоду такого распоряжения; но, случившись наоборот: мать моя скончалась раньше меня. Сделавшись обладателем ее небольшого состояния, в котором я не нуждался и помышляя о том будущем, когда судьба сделает и из меня главу семейства, все по совету того же друга, я застраховал свою жизнь уже в 60 000 франков.

Если бы счастье улыбнулось мне и вы, равно как и г-жа Элиан согласились принять меня в свою семью, то я имел бы то душевное успокоение, что в случае преждевременной моей смерти продолжала бы не только жить так сказать в лице моих сбережений, но и исполнять обязанности покровителя семейства, которому я оставил бы страховой полис в 70 000 франков.

Г-н Б., тронутый благородным образом мыслей г. Терсана, встал и, протянув ему руку сказал: «Вы человек серьезный; у вас благородная душа. Прошу сделать мне честь прийти обедать к нам сегодня. Я попрошу г-жу Б. выспросить дочь мою о чувствах ее к вам... приходите... и, быть может, вы сегодня будете причислены к членам моего семейства. И так до свидания; смею уверить вас, что я буду счастлив и польщен в моем самолюбии, если Элиан даст мне возможность называть вас моим сыном.

Молодой г. Терсан вышел сияющий от счастья и, действительно, в тот же день был принят семейством Б., как давно ожидаемый друг. Элиан с радостью подала ему руку и Альберт, в качестве жениха, поцеловал ее в лоб.

На следующий день весь город говорил о помолвке богатой девицы Б... с молодым бедным чиновником и все напереверь порицали отца за неосторожное данное согласие и завидовали счастью его будущего зятя.

Но разве он не был богаче многих других этот молодой человек с умеренными желаниями?

К. ДЕСЕС

Источник: «Вестник русского страхования» за май 1895 года (орфография и пунктуация автора сохранены – Ред.)

