

«Заранее можно предположить ответ на вопрос, а не хотите ли вы лично застраховаться: все мы относимся к этому немного скептически. Другое дело, когда речь идет о страховании наших детей, особенно в случае, о котором и думать как-то не по себе. Похищение. Можно ли вообще застраховаться от таких случаев, когда, только по официальным данным, в Москве с целью выкупа совершается 30 похищений в месяц. Полис страхования от похищений с целью выкупа, предложенный на прошлой неделе Московской страховой компанией, безусловно, не панацея от всех бед. Однако страхование организовано таким образом, чтобы, во-первых, морально поддержать родственников похищенного, а во-вторых, возместить ему и его семье возможные убытки», – писали «Деньги» в первом номере от 12 октября 1994 года.

В то время страховщики только осваивали рынок, тратиться на маркетинговые исследования не спешили и нередко прикидывали на глазок, какую страховку можно продать. Из-за этого появлялись экзотические по нынешним меркам полисы. В шестом номере «Деньги» рассказывали, как застраховаться, если дал другу в долг, но не уверен, что он вернет деньги: «Есть другой мало кому знакомый способ обеспечить себе гарантию возврата долга – страховка. Да, да, не удивляйтесь. Теперь страхуют и это. Застраховать невозврат вам денег по любому долговому обязательству типа расписки может «Астраваз».

Некоторые виды страхования, кажущиеся нам сейчас абсолютно естественными и даже вечными, тогда только появлялись. В «Коммерсанте» от 25 января 1994 года было объявлено о выдаче первого полиса обязательного медицинского страхования: «Вчера в поликлинике №68 Центрального административного округа представителями страховой компании «МАКС» был выдан первый полис обязательного медицинского страхования (ОМС). В течение ближайших месяцев МАКС предполагает выдать около 700 тыс. полисов по ОМС в 37 поликлиниках Москвы».

Другие, привычные сейчас виды страхования несли в себе совершенно иной смысл. Например, страхование жизни было широко распространено потому, что это был один из лучших способов ухода от налогов. «Любому предпринимателю известно, что платить своим сотрудникам приличную зарплату – дорогое удовольствие: помимо самой зарплаты предприятию приходится выплачивать в бюджет еще около 40% от ее суммы. Поэтому в предпринимательских головах рождаются крамольные мысли: как бы это платить поменьше? Среди многообразных способов облегчения налогового бремени одним из самых простых и, что особенно ценно, абсолютно легальных является оформление заработной платы через краткосрочное страхование жизни сотрудников предприятий», – уверял «Коммерсантъ» в апреле 1994 года. «Желающие зачислить

своим сотрудникам сумму страхового обеспечения как можно быстрее либо заключают договоры страхования на срок от двух недель до месяца, либо пользуются ссудой», – уточняет газета.

Или взять страхование вкладов. В 1994 году это было не социальной обязанностью государства отвечать за необдуманный риск жадных граждан, а настоящая коммерческая услуга. «Мы покупаем замки и сейфы, чтобы защитить сбережения от нечестных на руку субъектов, вкладываем деньги в банки и компании, чтобы спасти их от инфляции. Но в один прекрасный день мы узнаем, что банк – наша надежда и опора – лопнул. Последней соломинкой, за которую схватится утопающий вкладчик, будет страховой полис. Его дают в момент заключения договора, и о нем обычно забывают в спешке», – писали «Деньги» в пилотном номере. «В последнее время страхование вкладов в различные финансовые институты стало довольно популярным. Однако схема страхования оставляет много возможностей для различного рода мошеннических действий со стороны финансовых компаний, поскольку предполагает в качестве страхователя не самого вкладчика, а компанию, привлекающую средства. Кроме того, в большинстве случаев страховой полис позволит клиенту в случае разорения компании лишь вернуть свой вклад – накопленный доход при этом не возмещается», – предостерегал «Коммерсантъ».

Появлялись разные формы страховок вкладов, например с залогом. «Деньги» в пилотном номере рассчитали выгоду от страхования вклада в 1 млн руб. с залогом: «Заемщик пообещал 200% в год (без учета реинвестирования). В этом случае ожидаемая вами прибыль составит 2 млн рублей. Следовательно, кроме 5-процентного страхового взноса (150 тыс.) вам необходимо будет внести залог в 10% от суммы вклада с ожидаемой прибылью (300 тыс.). Всего же вы должны заплатить страховщику 450 тыс. руб. Если заемщик деньги не вернет, «Астроваз» выплатит вам ожидаемую сумму (3 млн руб.) за вычетом залога. Вы получите на руки 2 млн 550 тыс. Ваша чистая месячная прибыль (это при банкротстве финансиста!) составит 155% годовых».

Яркие примеры трансформации понятий в названиях полисов можно найти в автостраховании. Термин «каско» в те времена применялся только в отношении авиатранспорта. «Страховщики продолжают считать страхование самолетов (так называемое страхование каско, то есть страхование корпуса самолета от полной гибели и повреждений) делом выгодным и по-прежнему жестко конкурируют в этой области, зачастую решаясь на предложение явно демпинговых ставок», – писал «Коммерсантъ» в феврале 1994 года.

По поводу автострахования приведу цитату из апрельского номера «Коммерсанта» за 1994 год, которая выглядит вполне современно: «В общем, страховщики считают свое положение отчаянным: количество краж вот уже три года растет... К этому надо прибавить и увеличение стоимости всех видов ремонта, которое значительно опережает общий уровень инфляции и оказывается даже более весомым фактором, чем рост аварийности – тоже, кстати, не прекращающийся... Простое решение этих проблем только одно: надо повышать страховые платежи». Правда, речь идет о европейских страховщиках. Россияне тогда покупали «автогражданку» только при выезде на своих автомобилях в Европу. И то, судя по частым напоминаниям, что «автогражданка», или, как ее тогда называли, «зеленая карта», на Западе обязательна, покупали ее далеко не все.

В основном же граждан тогда, как и в советском прошлом, привлекала страховка от угона. Помните, как в фильме «Берегись автомобиля» Дима Семицветов, узнав, что Юрий Деточкин не продает страховки от угона, а может застраховать машину только «на случай гибели или аварии в результате столкновений или стихийных бедствий», говорит ему: «Юрий Иванович, я не настолько богат, чтобы оплачивать еще и стихийные бедствия».

Примерно так же обстояли дела в автостраховании и в 1994 году. «Как показала практика, подавляющее большинство клиентов хотели бы застраховаться от угона. Однако страхование этого риска отдельно уже не практикуется... Так что если вы выбрали риск «угон», вам почти наверняка придется купить страховку и от ущерба... Страховщики стали отказываться страховать машины только от угона, предлагая «в нагрузку» страхование от иных рисков (ущерб и др.). Первой эту «комплексную» услугу предложила НАЛКО, за которой последовали почти все компании», – утверждал «Коммерсантъ» в июле 1994 года.

Правда, надо признать, именно автострахованию мы обязаны тем, что сейчас граждане привыкли страховаться, разбираются в тарифах и даже научились через суд добиваться выплат от страховщиков. Началось все с обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО), закон о котором начал действовать в 2003 году. «Официально действующий с 1 июля закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» готовили и обсуждали более трех лет. Несмотря на это, а возможно, именно потому, что процесс так растянулся и сопровождался жаркими дебатами и попытками отложить вступление закона в силу, к началу его действия хорошо подготовились немногие страховщики», – писал тогда «Коммерсантъ». Тем не менее остальные быстро сориентировались, и сейчас «автогражданка» – самый массовый вид страхования.

А в 2004 году широко развернулось автокредитование, благодаря которому массовым стал другой вид автострахования – каско. Ведь банки соглашались давать кредиты на новые машины только при условии их полного страхования. Таким образом, получается, что, хоть и под определенным принуждением, страхование за 20 лет превратилось из экзотического в обыденный финансовый инструмент.

Источник: [Коммерсантъ Деньги](#), № 28, 21.07.14

Автор: Буйлов М.