

ОЧЕРКИ ВСЕМИРНОЙ ИСТОРИИ  
СТРАХОВАНИЯ  
И ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ

ТОМ 2



Александр Артамонов

**Очерки всемирной истории  
страхования и перестрахования.  
Том 2. Развитие страхования и  
перестрахования с 18-го века в  
отдельных странах и регионах**

«БууксНонСтоп»

**Артамонов А.**

Очерки всемирной истории страхования и перестрахования. Том 2.  
Развитие страхования и перестрахования с 18-го века в отдельных  
странах и регионах / А. Артамонов — «БууксНонСтоп»,

ISBN 978-5-99-652078-7

Книга о развитии страхования и перестрахования с 18-го века в отдельных  
странах и регионах.

ISBN 978-5-99-652078-7

© Артамонов А.  
© БууксНонСтоп

## Содержание

Раздел I. Великобритания	5
Глава 1	5
Глава 2	40
Глава 3	74
Раздел II. Германия	107
Глава 1	107
Глава 2	137
Глава 3	168
Глава 4	210
Раздел III. Франция	240
Глава 1	240
Глава 2	259
Конец ознакомительного фрагмента.	271

**Александр Артамонов**  
**Сергей Дедиков**  
**Очерки всемирной истории**  
**страхования и перестрахования**  
**Том 2**  
**Развитие страхования и перестрахования с**  
**18-го века в отдельных странах и регионах**  
**Раздел I. Великобритания**

**Глава 1**

Начнем рассказ о страховом рынке Англии 18-го века с финансовых афер, которые тогда имели очень широкое распространение, и оказывали существенное влияние на становление страхового дела в этой стране.

**Финансовые пузыри.** Ф. Хэйнес констатировал: «Наверное, это более или менее трюизм (банальность — прим. авторов), что сумашествие, в той или иной форме, неизменно ожидает своего гения; непривычные достижения стремятся перевернуть нас с ног на голову, и мы глупо втягиваемся во что-то, когда повод требует повышенной осторожности. Так, как и сегодня, то же происходило с человеком и в начале 18 века. Торговая экспансия расширила горизонт торговцев того времени, и пришествие банков и страхования приоткрыло возможности для сотрудничества, для совместного предприятия; мошенниками и фантазерами фабриковались многочисленные схемы, когда обещание заплатить являлось единственно продающимся товаром, с тем результатом, что на несколько лет мировой деловой мир буквально сошел с ума. Этот период в истории обычно называют эрой «мыльного пузыря Южных морей»<sup>1</sup>.

Действительно, с ростом торговли пришла необходимость в некоторой новой форме экономической ассоциации, и это нашло свое выражение в так называемой «*common-law company, the lineal ancestor of the modern trading company*» — «узаконенной общим правом компании, наследственной предшественницы современной торговой компании». Сначала они были относительно свободны от законодательных ограничений, и так продолжалось несколько лет. Такая компания являлась простым партнерством с переводными акциями (transferable shares). Так были устроены первые компании страхования от огня. В конце 17-го века и на протяжении первой четверти 18-го века количество подобных организаций стало быстро расти.

Как отмечалось ранее, условия деловой жизни того периода времени были весьма свободными, если не сказать фривольными. Деловая мораль достигла своей низшей точки. Отсутствовала стабильность в различных коммерческих операциях, торговые сделки заключались в кофейнях либо прямо на улице. Кофейня «*Jonathan's*» на Чейндж-Элли (Change Alley) была

---

<sup>1</sup> Haines Frederick Henry. Chapters of Insurance History: The Origin and Development of Insurance in England. London: Post Magazine & Insurance Monitor, 1926. P. 184.

излюбленным место отдыха так называемых джобберов (Stock-jobbers — сегодня это биржевые брокеры, занимающиеся спекулятивными сделками с ценными бумагами — прим. авторов) и учредителей компаний.

До 1773 года авторитетные лондонские биржевые брокеры вели свой бизнес в или около здания Королевской биржи, и лишь в тот год они объединились в ассоциацию под именем Лондонская фондовая биржа («London Stock Exchange») со штаб-квартирой в переулке Кейпел-Корт («Capel Court»), рядом с указанной биржей.

Возможно, что наиболее примечательной чертой анализируемого периода было безумие от спекуляции, которое охватило людей всех классов общества. Ф. Хэйнес отмечал: «Панацеей от бедности считалось создание некоей компании для распространения какого-либо проекта. В этом процессе отбросы и золото безнадежно смешались таким образом, чтобы испытание временем нередко не удалось обнаружить золотоносную жилу, и многое было утрачено, чтобы могло подтвердить ценность. Наиболее дерзкие надувательства находили свой рынок среди несведущих и заблуждающихся инвесторов, которые глупо верили в то, что акционерный сертификат является видимым и явным знаком благосостояния. Ничего не выглядело слишком абсурдным или слишком странным в целях *'projector'* («прожектёра»), который намеревался вытащить фунты, шиллинги и пенсы из карманов своих жертв. Так, среди прочих причудливых схем того периода мы имеем страхование девственности, страхование на случай смерти от питья джина «Geneva», а также от риска развода»<sup>2</sup>.

Настолько эфемерными или мимолетными было большинство проектов, что они, как правило, назывались «пузырями», даже теми, кто в них участвовал. Так в трактате, опубликованном в 1720 году под названием «*The Battle of the Bubbles*» («Битва мыльных пузырей»), автор приводит длинный перечень различных «пузырей», которые фактически имели публичную поддержку, и утверждает, что существовали «*fifty more whose names would blast the reader's eyes to look upon them*» — «еще пятьдесят, чьи названия поразят глаза читателя при взгляде на них».

«Мыльный пузырь Южных морей». Величайшим «пузырем» из всех был «мыльный пузырь Южных морей», к временному обманчивому успеху которого можно приписать целеустремленность и глупость, которые охватили инвесторов тех лет. Краткая история этого «пузыря» такова.

Во время войны Англии с Францией король Уильям III оказался не в состоянии платить военно-морскому флоту, и несчастные матросы были вынуждены принимать в качестве зарплаты счета или билеты вместо наличных денег. Матросам пришлось заключать невыгодную сделку, поскольку они обменивали свои счета у покупателей со скидкой от 40 до 50%. Канцлер казначейства Великобритании (Chancellor of the Exchequer) Джон Эйслаби (John Aislabie) сделал предложение разрешить держателям таких счетов получать 6% от дохода и привлекать их для проведения торговли через «Компанию Южных морей» («South Sea Company»). Можно предположить, что, по крайней мере, некоторые держатели таких «необеспеченных долговых расписок» (debentures) намеревались торговать через «Компанию Южных морей», но, естественно, что она ничего подобного не осуществляла на протяжении всей своей истории, поскольку, насколько известно, она ограничивалась ростовщическими операциями с правительством.

«Компания Южных морей» ссужала деньги правительству в обмен на те или иные привилегии, при этом деньги тратились свободно на взятки правительственным чиновникам, которые поддерживали ее схемы. Однажды в парламенте даже обсуждался вопрос введения национального сбора в размере 5%.

---

<sup>2</sup> Haines Frederick Henry. Chapters of Insurance History: The Origin and Development of Insurance in England. London: Post Magazine & Insurance Monitor, 1926. P. 186.

Вся страна сходила с ума, и было отмечено, что стоимость акции «*South Sea Company*» в размере £ 100 выросла с £ 128½ в январе 1720 года до £ 1 тысячи в июле, а в сентябре она упала до £ 175. Когда Исаака Ньютона спросили о продолжительности роста акций этой компании, он ответил, что не в состоянии рассчитать или оценить степень сумасшествия людей<sup>3</sup>. В частности, казалось бы, серьезный чиновник в лице Канцлера казначейства накопил £ 794 451. Впоследствии его признали преступником, он стал узником Тауэра, а его имущество было конфисковано.



Уильям Хогарт (1721). Символический образ Схемы Южных морей

На самом деле, мания заключать пари обеспечивала такое влияние на общественность, что мы находим предварительные продажи права на участие в том или ином «пузыре». Инициаторы схем налагали определенные расходы для получения разрешения участвовать в той или иной схеме. Подобные разрешения сами по себе становились объектом спекуляции, и их цена могла изменяться за баснословные величины. Подобная практика быстро привела ко всякого рода злоупотреблениям и побудила к принятию мер по изменению законодательства. Результатом всего этого низменного бизнеса стало принятие в 1720 году так называемого «*Bubble Act*», «Закона о мыльном пузыре», который предусматривал, что (здесь мы приводим оригинальный текст одной из запрещающих статей Закона) «*All undertakings tending to the prejudice of trade, and all subscriptions, etc., thereto, or presuming to act as corporate bodies without lawful authority, and all acting under obsolete charters, etc., shall be deemed illegal and void, and all such undertakings deemed 'public nuisances'*» — «Все соглашения, стремящиеся нанести вред торговле,

<sup>3</sup> См., Timbs John// <https://susanaellisauthor.wordpress.com/tag/change-alley-during-the-south-sea-bubble/>.

и, кроме этого, все договоры подписки либо соглашения, предусматривающие деятельность в форме юридических лиц без законного на то разрешения, и все [компании], работающие на основе устаревших хартий, должны считаться противозаконными и недействительными, и все такие соглашения должны считаться 'нарушающими общественный порядок'. Закон оговаривал исключения для тех соглашений, которые были разрешены, учреждены или осуществляли практическую деятельность на тот момент до указанного 24 июня 1718 года. Такое же изъятие было сделано и для «*South Sea Company*». Этот законодательный акт предусмотрел учреждение двух страховых корпораций «*Royal Exchange Assurance Corporation*» и «*London Assurance Corporation*», о которых еще речь пойдет далее.

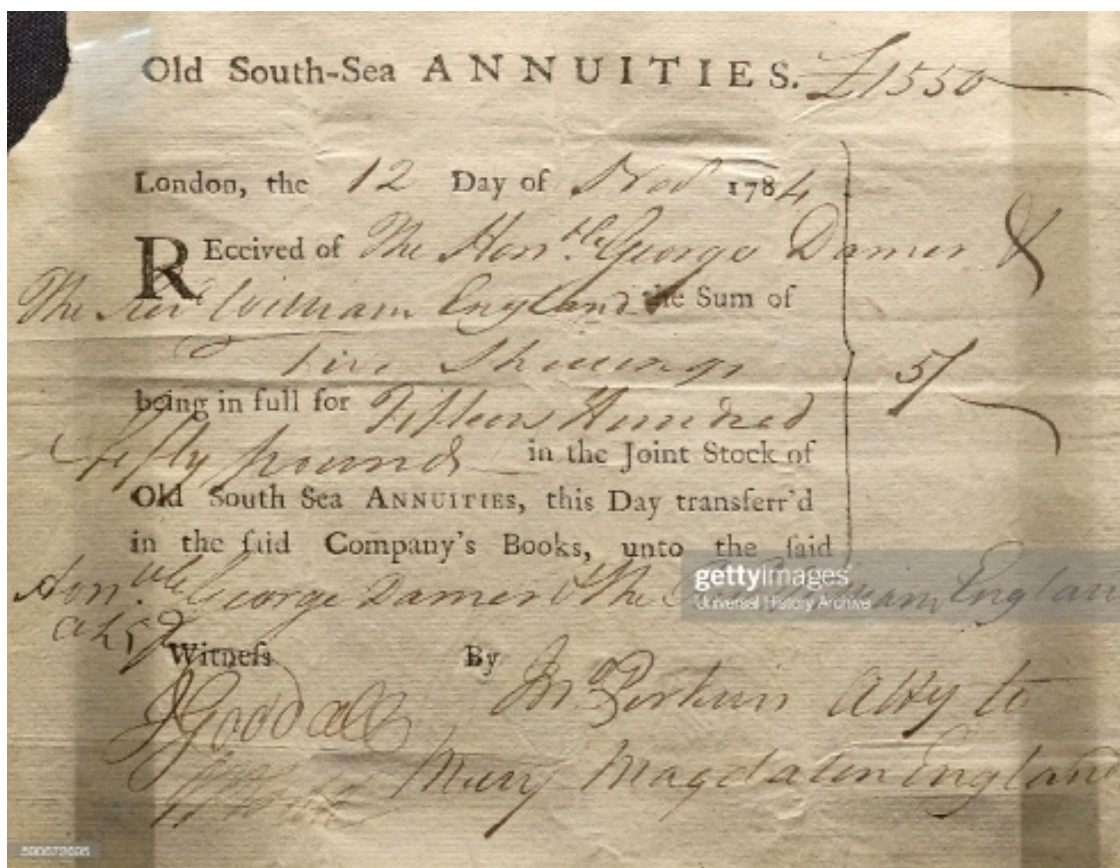


«Change Alley» в период «мыльного пузыря»

Поскольку данная компания была классической финансовой пирамидой, то её драматичный конец был неизбежен. К лету 1720 года курс акций достиг £ 900. Но постепенно начало распространяться мнение, что акции достигли потолка, и их курс упал до £ 640. К концу августа курс искусственно, путем покупки большого количества акций агентами компании, повысился до £ 1 тысячи.

Дела компании шли всё хуже. Было составлено соглашение между ней и Банком Англии, по которому банк должен был прийти на помощь компании. Банком была открыта подписка на 5-процентные облигации на сумму в £ 3 млн, которые были предоставлены в ссуду «Компании Южных Морей» на один год. Сначала этот выпуск имел успех, но очень скоро произошел поворот, и подписка остановилась. Вкладчики начали продавать акции и забирать деньги из Банка Англии. В результате курс акций упал до £ 130-135. Через некоторое время Банк Англии отказался выполнять обязательства по соглашению, и курс акций упал еще ниже. Наступило крушение «Компании Южных Морей». Во многих городах Англии прошли собрания акционеров, требовавших наказания виновных и возвращения денег. Часть денег была выплачена: акционеры получили по £ 30 на стофунтовую акцию. В общем, ещё один предшественник «МММ»...

Как ни странно, разные источники сообщают, что «Компания Южных морей» перестроилась и даже выпускала аннуитеты вплоть до 1800 года. Подтверждением чего может служить следующий документ: *(если не будет иллюстрации, эту фразу следует убрать)*



После этого о ней никаких сведений нет

**Недобросовестные практики в страховании.** Возвращаясь к рассмотрению страховых схем «мыльных пузырей», мы вынуждены заметить, что, хотя большинство из них было обречено на провал благодаря их внутренней неустойчивости или слабости, все же, во многих случаях прожектёры были довольно искренними в своих намерениях, и не менее скрупулез-

ными, чем, например, Чарльз Пови, идеолог «*Sun Fire Office*» или какой-либо иной основатель известных страховых предприятий того времени. Успешное применение принципов сотрудничества в страховании от огня, вполне естественно, привело к применению тех же принципов к другим направлениям, которые не совсем сопутствовали огневые риски. Наиболее популярным из них было страхование на случай рождения или смерти, и, кроме этого, страхование брачных союзов. Здесь действовала та же идея, а именно, положение о крупной сумме на случай оформления брака, а суммы в большинстве случаев составляли от £ 250 до £1 тысячи. При этом исключались браки, совершенные в тюрьме «*Fleet*».

«Компания Южных морей» не была единственной, действовавшей в начале 18-го века на территории Англии финансовой пирамидой. Среди разного рода многочисленных схем, предлагавшихся в период распространения всеобщего помешательства, около сотни касались страхования.

Релтон вспоминает следующую запись в журнале Палаты общин 22 февраля 1720 года: «В Палату поступила жалоба от нескольких общественных и частных подписных организаций в Лондоне и Вестминстере и их окрестностях в отношении нескольких неправомерных проектов и организаций, которые могут нанести большой вред обществу.

Приказано назначить комитет для расследования и изучения нескольких подписных компаний в отношении рыбных промыслов, страхований, аннуитетов по страхованию жизни и всех иных проектов, осуществляемых в Лондоне и Вестминстере и их окрестностях; и для расследования всех дел по приобретению акций либо устаревших хартий (*говорят, что они выставлены на аукцион — ремарка Релтона*); и для представления отчета по данному вопросу со своим особым мнением в Палату»<sup>4</sup>.

Существовали многочисленные обвинения о неправомерных методах в получении разрешений для проведения страхований кораблей и товаров, аннуитетов и т. д., частично путем подкупа генерального прокурора, сэра Николаса Лечмера (Sir Nicholas Lechmere).

Тем не менее, сравнительно небольшое количество таких схем говорило о том, насколько этот предмет был еще мало понятен или не слишком оценен, что было подтверждено в последующем странностью страховых проектов. В «Королевской таверне» (Crown tavern) в районе лондонского мясного рынка «Смитфилд» (Smithfield) была открыта «подписная книга» для учреждения «страховой компании для лошадей, которые могут умереть естественной смертью, быть похищенными либо пораженными болезнью». В таверне на Фаунтейн-стрит (Fountain street) было открыто «со-партнерство по страхованию и увеличению материального состояния детей», в другом месте Сити подписчики пришли, чтобы поставить свои имена и вложить деньги «на страхование Плуммер и Пети на случай смерти от употребления джина» (в оригинале «from Death by drinking Geneva»). А в еще одном местечке на Эксчейндж-элли (Exchange Alley) некий предприимчивый господин Уильям Хелмс (William Helmes) основал хорошо опекаемую компанию «Страхование женского целомудрия» («Assurance of Female Chastity»). Потом учреждались фирмы по «страхованию от лжи» («Assurance from Lying»), «страхованию от взломщиков домов», «страхованию от подозрительности», «страхованию от разбойников с большой дороги», и многие другие, одна абсурднее другой. Однако находились те, кто готов был инвестировать в такие с позволения сказать «проекты».

Государство принимало различные законы, пытаясь, хоть как-то, навести порядок в этом вопросе.

Однако, подчас, такие законы имели и определенные негативные последствия. В брошюру, посвященную страхованию банковских монет, чья копия находится в Британском музее,

---

<sup>4</sup> Relton Francis Boyer. An Account of the Fire Insurance Companies, Associations, Institutions, Projects and Schemes, established and projected in Great Britain and Ireland during the 17th and 18th Centuries, including the Sun Fire Office: Also of Charles Povey, The Projector of this Office, His Writings and Schemes, London, Swan Sonnenschein & Co., 1893. Part I, Chapter VII. P. 120.

включен листок, датируемый 1710 годом, в котором говорится о страховой деятельности некой Дороти Петти (Dorothy Petty). Это первое документальное упоминание женщины в страховании. Так вот она в свое время направила петицию в парламент по случаю принятия законодательства, налагавшего штраф в £ 500 на того, кто создаст какое-либо страховое учреждение после 8 марта 1711 года.

Дороти, дочь священнослужителя английской церкви, основала страховую компанию по вопросам деторождения, свадеб и других услуг для обслуживания населения. Её компанией было оплачено больше претензий и использовалось больше [гербовых] марок на полисах и сертификатах, чем во всех других аналогичных компаниях Лондона. При этом она наладила хорошую систему бухгалтерского учета — все деньги, выплачиваемые конторе, учитывались в одной книге, а все деньги, выплаченные по претензиям, записывались в другую книгу, и любой человек имел свободный доступ к ним.

В силу того, что в Законе была оговорка, которая запрещала такие компании, сотни поданных Королевы, которым полагалось возмещение в соответствии с правилами таких компаний, теперь теряли большие суммы денег, а те, кто только что заключил договоры страхования, уходили со своими деньгами; поскольку в противном случае им грозил большой штраф.

Во время кризиса «Южных Морей» выжила лишь одна страховая компания — «*Amicable Society for Perpetual Assurance*» (дословно «Дружественная компания бессрочного страхования» — прим. авторов). Видимо, спасло само название «бессрочное»...

Нет сомнения в том, что концепцию или замысел этих разнообразных «мыльных пузырей» в страховании можно приписать первым успехам огневого страхования в конце 17-го века. Действительно, существуют прямые указания на то, что эти схемы имеют прямую взаимосвязь с прошлым. Например, возвращаясь к плакатам, которые рекламировали различные схемы, можно отметить, что они, как правило, имели заглавие «Предложения», а сам термин «Предложения» был заимствован от компаний страхования от огня того времени. Очевидно, как только люди осознавали, что методы огневого страхования дают неплохой доход, они стремились расширить сферу своей страховой деятельности.

Закон о мыльном пузыре 1720 года положил конец тому азарту, который царил тогда в обществе. Он объявил «пузырные» компании как «нарушающие общественный порядок» и запретил их дальнейшее существование. Многие проекты «мыльных пузырей», которые их инициаторы считали честными, были признаны противозаконными и упразднены. Но хотя бизнес «мыльного» прожектёрства более-менее подошел к концу, все же, добросовестные страховые компании и некоторые иные организации все еще выдавали полисы в отношении всякого рода нежелательных рисков. Объектом азартного страхования были публичные люди или общественные деятели, которые находились при смерти, на случай того, что они доживут или не доживут до определенной даты.

Опять же, когда английский король Уильям III воевал с Францией, страховые компании делали ставки от 30 до 100, что он не сможет захватить бельгийский город Намюр к определенной дате. Но, возможно, что предел наступил, когда стали выдаваться страховые полисы за 10 шиллингов и 6 пенсов на случай того, что определенные представители королевской семьи могут лишиться своих голов.

К сожалению, лорд Мэнсфилд в 1758 году по делу «*Goss v. Withers (the David and Rebecca)*» вынес решение, дававшее разграничение между «азартными полисами» и полисами, основанными на реальном интересе, что привело к тому, что «азартные полисы» были признаны законными. Это, естественно, привело к увеличению злоупотреблений страховыми пари, а какое-то время можно было заключить страховой полис абсолютно от любого риска.

В частности, лорд Мэнсфилд отметил в данном деле, в случаях, связанных с пари, в силу того, что «*the insured had no interest, so there could be no indemnity; and the only question was,*

*whether the event had happened; and to determine this, it was necessary to set up something as making a total loss between third persons, though the ship was safe, in order to determine the question upon the wager.*» — «страхователь не имел интереса, не может быть возмещения, и существовал единственный вопрос, имело ли место событие, и для установления этого было необходимо выяснить что-либо в части распределения полной гибели между тремя лицами, хотя судно осталось неповрежденным, чтобы решить вопрос по пари»<sup>5</sup>.

Э. Коул далее отмечает в этой связи: «Закон запрещал азартные полисы на основе государственной политики согласно статута 1745 года. Из дела «Goss» очевидно, что судья Мэнсфилд разграничивает страхование на пари от полисов с объявленной стоимостью (т. е. полисов, в которых сумма возмещения, в случае признания претензии действительной, согласовывается между страховщиком и полисодержателем, когда полис заключен и не связан с фактическим размером убытка — прим. авторов) и принял решение на основе независимых суждений. Иногда ошибка в разработке нормы может означать, что полис имеет эффект страхования на пари, а не полиса с интересом, поэтому нельзя игнорировать более ранний закон по азартным полисам. Как объяснялось ранее, такие полисы остаются важными для современного права, потому что они являются средством, благодаря которому в английском праве появилась доктрина ‘потеря рейса’»<sup>6</sup>.

А газета «Public Advertiser» 6 декабря 1771 года написала следующее: «С удовольствием заверяем общественность из самого достоверного источника власти, что повторяющиеся сообщения о том, что Ее Королевское Высочество принцесса Доуэгер Уэльская, очень больна и ее жизнь в большой опасности, являются абсолютно фальшивыми; такие сообщения рассчитаны исключительно на поддержание бесстыдного духа азартной спекуляции при страховании жизни»<sup>7</sup>.

Результатом такого состояния дел стало принятие в 1774 году так называемого «Gambling Act» с опять же «коротким» названием «An Act Regulating Insurance upon Lives, and for prohibiting all such Insurance except in cases where the person insuring shall have an interest in the Life or Death of the Person Insured» — «Закон, касающийся страхования жизней, и для запрещения всех таких страхований, за исключением случаев, когда лицо имеет интерес в жизни или смерти застрахованного лица». Этот наиболее достопамятный статут очистил страховой бизнес от многих злоупотреблений, связанных со страхованием на пари, а признание страхового интереса в качестве основы любой страховой сделки подняло весь страховой бизнес на новую высоту.

**Английские страховые корпорации 1720 года.** В начале 18-го века общим было стремление обеспечить рентабельность того или иного проекта за счет монополизации соответствующего сегмента рынка. Поэтому естественным результатом введения страхования было провозглашение страховой монополии на основе хартии, выдаваемой властями. Финансисты стремились добиться государственного признания того или иного страхового проекта, который бы имел определенную защиту от конкуренции. Многие страховые проекты периода «мыльного пузыря» были инициированы с ожиданием получения хартии, как пути к монополии. На самом деле, стоимость хартии, судя по опыту корпораций «Royal Exchange Assurance Corporation» и «London Assurance Corporation», о которых подробнее речь пойдет чуть далее, была почти запретительной, т. е. непомерно высокой.

Ф. Хэйнес приводит отрывок из «петиции», который он обнаружил в Британском музее Лондона и который не требует особого комментария. Петиция озаглавлена как «Reasons humbly

---

<sup>5</sup> Cole Edward. (2013), Total Loss Claims on Piratical Capture, Durham theses, Durham University. P. 32. — (1758) 96 ER 1198, (1758) 2 KENY 325, (1758) 2 BURR 683. Available at Durham E-Theses Online: <http://etheses.dur.ac.uk/9378/>

<sup>6</sup> Cole Edward. (2013), Total Loss Claims on Piratical Capture, Durham theses, Durham University. P. 32. — (1758) 96 ER 1198, (1758) 2 KENY 325, (1758) 2 BURR 683. Available at Durham E-Theses Online: <http://etheses.dur.ac.uk/9378/>. P. 32

<sup>7</sup> Цит. по кн. Haines Frederick Henry. Chapters of Insurance History: The Origin and Development of Insurance in England. London: Post Magazine & Insurance Monitor, 1926. P. 197.

*offered in behalf of the Hudson-Bay Company, that they may be Exempted in the Clause that will be offered for Suppressing the Insurance Offices»* — «Основания, смиренно предложенные от имени компании *Hudson-Bay Company*, для того, чтобы она могла быть исключена из оговорки, которая будет предложена для запрета страховых компаний».

То, что она осуществляла значительный объем различного рода страховых операций, можно отметить из следующего отрывка: «... поскольку принимаемым теперь Законом на все страховые полисы налагается налог, который согласно существующему количеству подписчиков будет составлять примерно £ 1 800 в год, не считая роста годового повышения гербового сбора Ее Величества. Поэтому мы смиренно просим, чтобы при его [закона] утверждении в данной оговорке не содержалось бы ничего, чтобы распространялось, препятствовало, ликвидировало либо делало неправомерной деятельность страховой компании под управлением *Hudson-Bay Company*».

Обратимся к истории двух страховых корпораций. Законом «*Royal Exchange and London Assurance Corporation Act 1719*» (Закон о Страховой корпорации Королевской биржи и Страховой корпорации Лондона 1719 года, но принят в июне 1720 года, поэтому в разных источниках год внесения в парламент указан как 1719, а год фактического принятия как 1720 — прим. авторов) король Англии Георг I согласился учредить только эти две организации, запретив, тем самым, все другие страховые корпорации и общества.

Впервые идея об основании этих двух компаний родилась задолго до «мыльного пузыря Южных морей».

Хотя первая хартия корпорации «*Royal Exchange*» датируется 1720 годом, мы должны вернуться намного лет назад, чтобы проследить историю ее основания, а также историю появления корпорации «*London Assurance Corporation*».

В 1564 году компании «*Mines Royal Company*» был выдан так называемый «*Letters Patent*» или Патентная грамота.

25 мая 1568 года были выданы хартии на получение статуса корпораций двум компаниям «*Governors, Assistants, and Commonalty of the Mines Royal*» и «*Governors, Assistants and Society of the Mineral and Battery Works*». Оба общества были созданы с целью реализации эксплуатационных лицензий (*working licenses*), которые они приобрели у лицензиатов на поиск минералов. В 1604 и 1605 годах они получили новые хартии от короля Джеймса I, но к 1714 году, когда общества объединились под названием «*Mines Royal, Mineral and Battery Works*», они фактически отживали свой век, хотя и пытались показать видимость какой-то деятельности.

Еще в 1716 году Кейс Биллингсли (Mr. Case Billingsley), один из партнеров адвокатской конторы «*Messrs. Bradley and Billingsley*», запустил проект под названием «*Public Assurance Office*» («Компания публичного страхования») с капиталом в один или два миллиона фунтов стерлингов. Иногда этот проект называли «*Mercers' Hall Marine Company*». В памфлете приведены имена подписчиков на сумму в £ 1 млн для страхования кораблей и товаров на море, при этом подписка началась позднее 1716 года, а именно, 12 августа 1717 года, и закончилась 16 января 1718 года. Среди подписчиков были два директора «*Royal Exchange*». В верхней части титульного листа имелась рукописная надпись «*Royal Exchange Assurance*».

Биллингсли удалось заручиться поддержкой большого количества лондонских торговцев и судовладельцев, и 25 января 1718 года они направили петицию в Тайный совет с просьбой выдать хартию (разрешение) на учреждение корпорации. Петицию подписали 286 человек.

Одновременно петицию подала другая организация — «*Knights, Citizens and Merchants*», которую возглавлял Джон Уильямс (John Williams) и которая имела ту же цель и такой же уставной капитал. Поскольку было непонятно, кто из них получит желаемую хартию, они объединились и сформировали одну компанию, которая позднее и стала называться «*Royal Exchange*». Это произошло в 1718 году. Поскольку процесс рассмотрения петиции Тайным советом мог затянуться, подписчики приняли решение начать свою деятельность под назва-

нием «*The Court of Assistants of the Mines Royal, Mineral and Battery Works*» и почти за девять месяцев до получения хартии застраховали различные морские риски на сумму около £ 2 млн.

Петиция доказывала необходимость учреждения «Компании страховщиков с уставным капиталом в 1 миллион», основываясь, главным образом, на недостаточности частных инициатив и капитала для осуществления морского страхования. В ней было сказано, что многие страховщики прекратили свои операции, и единственным выходом из такой ситуации будет основание юридического лица, достаточно состоятельного для защиты от больших убытков<sup>8</sup>.

Естественно, что поначалу проект вызвал тревогу среди страховщиков, они незамедлительно подготовили в правительство встречную петицию, которую подписали 375 человек, настоятельно протестуя против учреждения компании морского страхования, образованной на основе парламентской концессии. Они утверждали, что такая организация не только создаст монополию, но и получит незаслуженную преференцию, что приведет к задержке и отказам в страховании кораблей в наиболее сложные времена. Лондонские страховщики под предводительством Гилберта Хиткота (Sir Gilbert Heathcote),



Гилберт Хиткот

известного торговца, подготовили ещё одну петицию, в которой в качестве дополнительных аргументов утверждалось, что не нужно никакой компании, поскольку:

- морское страхование в Англии находится в удовлетворительном состоянии;
- ставки премии, взимаемые в Лондоне и Бристоле существенно ниже, чем в других частях Европы;

---

<sup>8</sup> См., Martin Frederick. *The History of Lloyd's and of Marine Insurance in Great Britain*, London: Macmillan and Co., 1876. P. 90.

- страховые брокеры в состоянии предоставить достаточные страховые емкости;
- существующая система страхования позволяет привлекать много бизнеса из-за рубежа;
- конкуренция со стороны новой корпорации неизбежно уничтожит частное страхование и, тем самым, воспрепятствует развитию торговли.

Торговцы из Бристоля, единственного порта, чей объем торговых операций был сравним с Лондоном, составили собственную петицию, которую подписали 111 человек во главе с мэром города Джоном Дэйем (John Day). Их аргументы были практически теми же, что у их лондонских коллег.

2 февраля 1718 года все три петиции были направлены Тайным советом в адрес лордов-уполномоченных Комитета по торговле и плантациям («Lords Commissioners of Trade and Plantations»), которые отвечали за торговлю и администрирование английских колоний, а затем были переданы Генеральному прокурору (Attorney General) Эдварду Норти (Edward Northey) и его заместителю Генеральному солиситору (Solicitor General) Уильяму Томпсону (William Thompson). Лорды-уполномоченные в итоге представили отчет, в котором просто перечислялись факты, и не высказывалось никакого мнения по существу вопроса. Генеральный прокурор и его заместитель подошли к проблеме более ответственно.

В пользу хартии говорилось о том, что корпорация сможет позволить себе назначать более низкие тарифы, чем это делают частные компании; что корпорация будет работать более оперативно, так как один служащий заменит объем работы нескольких лиц в подборе страховщиков; что со стороны корпорации с ее уставным капиталом в один миллион будет обеспечена большая безопасность и, наконец, там утверждалось, что учреждение корпорации создаст более благоприятные условия для формирования системы рассмотрения исков к страховщику.

В ответ на это противники корпорации утверждали, что морское страхование, будучи бизнесом, требующим большого скрупулезного многообразного контроля и опыта, не может осуществляться компанией или горсткой людей, хотя и объединенных одной целью, но действующих каждый за себя. Оппоненты корпорации также говорили о том, что «если страхование кораблей необходимо для международной торговли, и если существующий метод является вполне комфортным, тогда нет оснований для учреждения страховой корпорации».

С целью выработки своего решения Генеральный прокурор и его заместитель направили запрос в Коллегию прокуратуры (Attorney General's Chambers) и выслушали своих советников и свидетелей, как со стороны авторов петиций, так и страховщиков.

Генеральный прокурор и его заместитель не поддержали ходатайство о выдаче хартии.

Таким образом, противники новой корпорации выиграли первый раунд.

На стадии, когда схема учреждения компании морского страхования, казалось, окончательно провалилась, эта тема получила поддержку со стороны двух авторитетных членов Верхней Палаты (Палата лордов) парламента — Лорда Онслоу (Lord Onslow или Thomas Onslow) и Лорда Четвинд (Lord Chetwynd).



Портрет молодого Томаса Онслоу в галерее замка «Surrey County Hall»

Они объединились с целью создания не одной, а двух компаний морского страхования.

В эпоху правления Елизаветы и первых двух Стюартов хартии и патентные письма выдавались многим группам частных монополистов на мероприятия, которые впоследствии были отменены либо утратили значимость, хотя сами корпорации все еще существовали в тени. Подкупая держателей таких устаревших хартий, имелась возможность получения, по крайней мере, некоего притворного права на ведения бизнеса в качестве корпорации, и некто Уильям Смит (William Smith), инициируя создание компании «*United Company of Insurers*» (проект касался страхования от огня), открыто рекламировал: «Если какие-либо лица, которые обладают такой хартией, сделают ему предложения в его доме на Алдгейт-стрит, они могут получить определенную выгоду»<sup>9</sup>.

Подписчики обратились за помощью к компании «*Mercers' Hall Marine Company*», поскольку появилась очевидная возможность для начала бизнеса. Подписчикам «*Mercers' Hall*»

---

<sup>9</sup> Цит. по кн. Wright Charles & Fayle Charles Ernest. A History of Lloyd's from the Founding of Lloyd's Coffee House to the Present Day. MacMillan and Co., London, UK, 1928. P. 47.

было сообщено, что страхование может законно осуществляться на основе хартий объединенных обществ, и они незамедлительно приобрели эти хартии.

27 августа 1718 года была открыта новая подписка на основе приобретенных хартий, а 22 сентября 1718 года уже упоминавшийся Томас Лорд Онслоу был избран управляющим объединенного общества «*Mines Royal, Mineral and Battery Works*». Такое избрание привело к тому, что компанию стали называть «*Onslow's Insurance*».

3 марта 1719 года в «*Daily Courant*» было опубликовано сообщение о том, что общество, получив первый платеж от подписчиков на страхование кораблей и товаров, планирует начать свою деятельность 9 марта в своем офисе в здании Королевской биржи. Там же доводилось до сведения, что все споры будут рассматриваться в арбитраже либо суде общей юрисдикции.

К марту 1719 года «*Mercers' Hall Marine Company*» за счет подписчиков, главным образом, этой же компании, был сформирован номинальный фонд в размере £ 1, 152 млн, и в том же месяце общество под новым названием «*Governors and Court of Assistants and Societies of the Mines Royal Mineral and Battery Works*» начало страховать корабли и грузы. В мае 1719 года оно представило петицию, в объеме своей корпоративной емкости, на получение патентных грамот на страхование кораблей и товаров на море, исключая все другие корпорации.

Немедленным ответом была совместная петиция торговцев Лондона и Бристоля, которые возражали против такого гранта, указывая, что хартии устарели и нелегально использовались в целях, не соответствующих изначальному уставу обществ. На петиции было уже всего 183 подписи.

Обе петиции снова были направлены в адрес нового генерального прокурора, Николаса Лечмера. При этом он с самого начала высказался о незаконности хартий.

Лорд Онслоу и другие восемнадцать управляющих и их помощников компании «*Mines Royal*» в январе 1720 года направили петицию в качестве частных лиц на получение хартии на деятельность корпорации.

Между тем, 22 декабря 1719 года в здании Морской кофейни («*Marine Coffee House*») была открыта новая подписка на страхование кораблей и товаров. Предложенный фонд составлял £ 2 млн. Всего было привлечено 512 подписчиков, которые в январе 1720 года подали петицию на получение хартии на деятельность своей корпорации.

В петициях было сказано, что «в интересах большей безопасности и других преимуществ, которые придут торговле при страховании судов и грузов в корпорациях, и представляющие сами очень значительную часть купцов Лондонской биржи и лиц, которые платят премию за такие страхования», они «пришли к добровольному решению объединить акционерный капитал». Самое главное требование подателей петиций состояло не просто в получении хартии на создание корпорации, а в получении монополии для этой корпорации на страхование кораблей и грузов, что, естественно, встретило сильную оппозицию. Несмотря на это, комитет парламента дал положительный отзыв по обоим проектам, которые были взяты под протекцию влиятельными членами правительства, много членов Палаты общин были против. Члены Палаты считали, что закон об этих корпорациях ограничивает другие компании в осуществлении морского страхования и нанесет ущерб интересам торговли и мореплавания.

Следует отметить, что Уильям Чэпман и несколько других подписчиков на «мыльный пузырь Четвинда» («*Chetwynd's Bubble*») находились среди тех, кто был против выдачи хартии компании «*Mercers' Hall Marine Company*». Теперь они объясняли, что их возражения касались исключительно самих подписчиков, которые не являлись людьми бизнеса. Они ничего не имели против «общества объединенных торговцев» (досл. «*society of merchants incorporated*»), как это сейчас предлагалось. Однако на заявление компании «*Mines Royal*» не поступало конкретных возражений. На самом деле, одним из главных аргументов, который были выставлены сторонниками лорда Четвинда, было то, что одновременное учреждение двух корпораций могло бы стать преградой на пути монополизации.

В январе 1720 года была подана третья петиция со стороны брокера Филипа Хелбата (Philip Helbut) и 73 других подписчиков, которые были известны как «*Shales' Insurance*», которые утверждали, что Хелбат был фактически первым организатором корпорации морского страхования, но был обманут уже упоминавшимся банкиром Рэмом, подписавшимся под петицией Четвинда, и который украл саму идею и привлек на свою сторону подписчиков Хелбата. Все три петиции были направлены генеральному прокурору.

На самом деле, действительно, не хватало страховщиков для того, чтобы удовлетворить все запросы на страхование. Оппозиция составила список из 163 лиц, которые фактически выписывали полисы, но сторонники «*Mines Royal*» возражали, что большинство из этих лиц лишь время от времени занимались страхованием и не являлись постоянными страховщиками. Они также утверждали, что большинство страховщиков подписывали очень маленькие доли, как правило, только в размере £ 100, а корпорация была готова принимать до £ 20 тысяч, в то время, как индивидуальный страховщик мог акцептовать максимально до £ 500. Против этого свидетельствовали ведущие торговцы, которые говорили о том, что «в настоящее время существует сто лиц, которые кредитоспособны и числятся в Королевской бирже и которые выписывают страховые полисы», и что они нередко размещают риски через своих иностранных корреспондентов со страховыми суммами до £ 20 тысяч по одному полису. В целом можно сделать вывод о том, что в Лондоне было около ста профессиональных страховщиков, кроме них и те, кто принимал риски от случая к случаю, и этого было вполне достаточно для существующего объема морского страхования, хотя могло и не хватить при расширении морской торговли.

Защитники корпорации утверждали, что большинство страховщиков финансово не очень состоятельны, и торговцы за последние двадцать пять лет потеряли £ 2 млн из-за их ошибок.

Взаимные обвинения сыпались как из рога изобилия.

Между тем, на 1720 году, несмотря на начало войны с Испанией в 1718 году, в стране не было громких банкротств с момента первой петиции со стороны «*Mercers' Hall Marine Company*» в 1717 году. Лондонские страховщики имели хорошую репутацию и привлекали большой объем иностранного бизнеса, хотя большая часть английской торговли страховалась за границей.

Как и следовало ожидать, обе стороны стремились сформировать капитал на основе опыта, полученного «*Mines Royal*» от своих операций еще с марта 1719 года. Оказалось, в течение одиннадцати месяцев общество страховало суда и товары на сумму в £ 1 259 604 с прибылью для себя в размере £ 4 300, и что почти 500 лиц, которые не являлись членами общества, получили, тем не менее, страховые полисы. В это время также использовались аффидевиты (письменные показания под присягой), практика которых пришла из Амстердама, а эффектом операций «*Mines Royal*» было снижение премии (сегодня мы называем это демпингом — прим. авторов) даже во время войны с Испанией. Имеется свидетельство о существенном объеме страхования, которое четко разграничивало политику общества от бесчисленного количества биржевых мошенников того времени, но к борьбе за снижение премии присоединились, как ни странно, и страховщики. Как они сами утверждали, это делалось частично благодаря уменьшению степени рисков за счет усиления защиты на море и частично благодаря намеренному снижению тарифов со стороны общества «*Mines Royal*», которое при этом оплачивало даже те убытки, которые можно было по закону не платить, только лишь «чтобы выбить частных страховщиков из своего бизнеса»<sup>10</sup>.

Существовало опасение, что это было реальным мотивом всей оппозиции. И сегодня было бы разумным спросить, как это было сделано в памфлете 1719 года под названием

---

<sup>10</sup> Wright Charles & Fayle Charles Ernest. A History of Lloyd's from the Founding of Lloyd's Coffee House to the Present Day. MacMillan and Co., London, UK, 1928. P. 53.

«*Reasons Humbly offer'd By the Societies of the Mines Royal, etc., who Insure Ships and Merchandize with the Security of a Deposited Joint-Stock*» («Аргументы, скромно предложенные обществами «*Mines Royal*», которые страхуют корабли и товары под гарантию депонированных акций»), почему одна компания и частные страховщики не могут сосуществовать как один Банк и частные банкиры, но ведь корпорации и монополии были неразрывно связаны в 18-м веке, и никто не сомневался, что реальной целью инициаторов корпорации была именно монополия.

Сам памфлет начинается следующими словами: «Страхование кораблей и товаров никогда не считалось торговлей, никого никогда не заставляли учиться этому; вся торговая деятельность имеет свои конкретные законы по ее поддержанию, и чтобы не могло совершить то или иное лицо, но с акционерной компанией это можно сделать с большей безопасностью и быстротой»<sup>11</sup>. Эта преамбула, очевидно, носит извиняющийся характер за тот факт, что компания уже без разрешения Короны осуществляет страхование.

Многие страховщики из числа протестующих, тем не менее, были готовы страховать риски, при этом обращаясь за емкостью к монополии, которую они порицали. В свидетельствах о схемах Онслоу и Четвинда сказано, что не менее 73 тех, кто возражал против выдачи хартии корпорации, сами теперь обращаются за разрешением на создание акционерной компании, и оказалось, что частные страховщики, помышлявшие «о штиле в парусах своих противников» (в оригинале «*taking the wind out of their enemies' sails*»), создавали свои собственные компании. Даже был выпущен информационный листок, предлагавший, что, если будет создана корпорация, хартия должна быть предоставлена и тем, кто уже занимается страхованием, кто согласится даже на акционирование, чтобы не терять свой бизнес, и будет готов внести £ 500 тысяч в общественные фонды, не требуя при этом в ответ какие-либо особые привилегии.

Не следует забывать, что три проекта, о которых идет речь, существовали на фоне сотен других проектов, по большей части не слишком привлекательных для общественности. Бум «Компании Южных морей» достигал своего апогея, и всеобщая деморализация, которая сопровождала его развитие, уже вызывала тревогу у законодательной власти в такой степени, что 22 февраля 1720 года, пока Генеральный прокурор изучал петиции, Палата общин назначила Специальный комитет «по исследованию и изучению нескольких подписок на рыболовный промысел, страхование, пожизненные аннуитеты или ренты и все иные проекты, реализуемые по подписке в и вокруг городов Лондона и Вестминстера, и расследования всех обязательств по приобретению акционерных компаний либо устаревших хартий».

Большинство из двадцати одной схемы, изученных Комитетом, представляли собой биржевые «мыльные пузыри», предлагавшиеся спекулянтами. В предложениях лордов Онслоу и Четвинда было больше сущности, но, тем не менее, какое-то время судьба их проектов висела на волоске.

В самые первые дни марта Генеральный прокурор представил четыре отдельных доклада, которые были направлены в Специальный комитет и касались соответственно петиций со стороны «*Mines Royal*», лорда Онслоу и его коллег, группы лорда Четвинда и подписчиков «*Shales' Insurance*». Из всех четырех наиболее важным был первый доклад, датированный 3 марта 1719/20 года, по петиции «*Mines Royal*».

Первая часть этого доклада давала достаточное обоснование смены тактики, которая привела лорда Онслоу и его сотоварищей к подаче петиции в качестве частных лиц. Генеральный прокурор утверждал, что ни компания «*Mines Royal*», ни компания «*Mineral and Battery Works*» фактически не существовали; лица, которые объявляли себя их членами, не имеют достаточной квалификации; страхования со ссылкой на хартии» являлись незаконными, и что должны быть начаты расследования в отношении тех, кто их осуществлял.

---

<sup>11</sup> Wright Charles & Fayle Charles Ernest. A History of Lloyd's from the Founding of Lloyd's Coffee House to the Present Day. MacMillan and Co., London, UK, 1928. Reference 1, p. 55.

Одновременно Николас Лечмер указал на то, что лорд Онслоу и его партнеры действовали в интересах общества, поскольку у них была цель только поэкспериментировать в осуществлении морского страхования в форме корпорации. Он добавил, что не поступило ни одной жалобы со стороны страхователей на то, как заключались подобные страхования.

Два других доклада, датированные соответственно 5 и 9 марта 1720 года, не добавили ничего существенного.

Казалось, что защитники корпорации теперь получили необходимую поддержку, но 15 марта Специальный комитет сообщил, что сэр Уильям Томпсон обвинил Генерального прокурора в получении взяток от авторов петиции. Комитет изучил многочисленные свидетельские показания, а в результате Палата общин приняла решение, что обвинения являются «злонамеренными, ложными, скандальными и абсолютно беспочвенными». Следствие настаивало на жесткой присяге, но в целом поддержало заявление Лечмера о том, что он получил не более того, чем являются его обычные доходы. Однако достаточно ясно и то, что в 1718 году Кейс Билингсли предлагал крупные взятки тому же Томпсону и Эдварду Норти.

Хотя Палата общин, таким образом, освобождала Лечмера от ответственности, она не была готова действовать в соответствии с его мнением. Компания «Южных морей» все еще явно не прокололась, но жадность и мошенничество биржевых брокеров сделали само ее название одиозным, и парламент уже был склонен думать о том, какие меры необходимо принимать в связи с этим.

Палата общин приняла решение, что должно быть дано разрешение на принятие законопроекта «для запрета непомерной и неоправданной практики зарабатывания денег по добровольным подпискам на реализацию проектов, опасных для торговли и подданных Королевства». Не предполагалось делать исключений и для проектов морского страхования.

Опасаясь, что законопроект может быть не принят Палатой общин, Онслоу и Четвинд, разработали план действий по его принятию. Финансы страны находились в неупорядоченном состоянии, что объяснялось большими задолженностями по так называемому «цивильному листу» («civil list» — сумма, выделяемая парламентом Великобритании на содержание королевского двора и членов королевской семьи), которые парламент был готов закрывать с большой неохотой. В данной ситуации лорды открыто предложили правительству короля Георга I £ 600 тысяч в счет задолженности по цивильному листу. Е. Низамов утверждает, что она эквивалентна нынешним £ 90 млн<sup>12</sup>.

Кроме того, каждый из них обещал подписаться на £ 156 тысяч государственного займа. Это была открытая и незамаскированная взятка, но, как и ожидали два аристократа, данное предложение нашло поддержку у короля.

Дословно послание, направленное в Палату общин, выглядело следующим образом: «Его Величество получило несколько петиций от большого количества наиболее известных торговцев Лондона, которые смиренно молятся о том, чтобы он милостиво выдал им патентные грамоты на создание корпораций по страхованию кораблей и товаров; и эти торговцы предложили авансом заплатить значительную сумму денег на использования Его Величеством, если они смогут получить такие патентные грамоты; Его Величество, считая, что основание таких двух корпораций, исключая при этом все другие корпорации и общества для страхования кораблей и товаров, при соблюдении надлежащих ограничений и положений, может явиться огромным преимуществом и безопасностью для торговли и коммерции королевства, желает удостовериться в этом на основе совета и помощи со стороны этой Палаты в данных важных вопросах. Поэтому он полагается на их [двух корпораций] здоровую конкуренцию в обеспечение и подтверждение привилегий, которые Его Величество предоставит таким корпорациям и позволит

---

<sup>12</sup> См., Низамов Е. Тактика морского разбоя//Коммерсантъ Деньги, 17 мая 2010 года, № 19 (774).

себе снять долговые обязательства его гражданского правительства без обременения его людей поиском какой-либо новой помощи или обеспечения»<sup>13</sup>.

Теперь все пошло беспрепятственно. 6 мая было выдано разрешение на внесение законопроекта в отношении двух корпораций, а запрос парламента о раскрытии долгов по «цивильному листу» был должным образом отклонен. 12 мая было принято решение объединить законопроект с другим законом, запрещающим неоправданные проекты, и 31 мая объединенный закон был принят в третьем чтении при 123 голосах «за» и лишь 22 «против». Неделю спустя он прошел Палату лордов, а 10 июня получил королевскую санкцию («Royal Assent»).

Как ни странно, две эти организации даже спустя десятилетия не смогли составить конкуренцию частным страховщикам. Хотя крупным компаниям, казалось бы, клиенты должны были доверять в большей степени, доля этих двух компаний на рынке почти никогда не превышала 10%, а, как правило, держалась на уровне всего 4%.



Статут постановлял, что каждая из двух корпораций имеет право покупать земли на сумму в £ 1 тысячу в год, иметь общую печать и вправе подавать иски и быть ответчиком по закону, а также оговаривал, что каждая компания должна обладать значительным «объемом наличных денег» (дословно «*stock of ready money*») для удовлетворения и разрешения всех «справедливых претензий», возникающих из убытков в отношении кораблей и товаров, застрахованных по их полисам. Дословно статья 4 выглядит следующим образом: «Каждая из двух корпораций обязана иметь такую сумму денежной наличности, которая была бы достаточна для выполнения всех справедливых требований по убыткам, и удовлетворять все такие требования; и в случае отказа или неисполнения застрахованные стороны могут подать иск по задолженности в любой суд письменного производства («*court of record*») Его Величества в

<sup>13</sup> House of Commons Journal, Vol. XIX. P. 355-6, 357-8.

Вестминстере, в котором истцы могут заявить, что указанная корпорация должны им требуемые деньги и не оплачивает их согласно данному закону».

Что касается удовлетворения всех «справедливых претензий», статут предусматривал строгие меры, указывая, что, если компании будут отказывать в выплатах без серьезных на то оснований, страхователи имеют право на получение двойных возмещений и расходов. Последняя оговорка статута была впоследствии отменена, как чрезмерно жестокая, а вместо нее была принята другая, которая позволяла каждой компании подавать общую апелляцию в отношении исков, направленных в их адрес, оставляя право оценки ущерба за присяжными.

Интересной представляется статья 12 статута: «Все другие корпорации и все товарищества по страхованию кораблей и морских товаров либо по предоставлению денег по морским займам должны быть ограничены в заключении каких-либо полисов либо оформлении каких-либо договоров по страхованию кораблей или морских товаров либо направляемых к морю, а также в предоставлении денег по морским займам; и, если какая-либо корпорация либо лица, работающие в таком товариществе (кроме одной из двух корпораций, которые должны быть учреждены), заключат какой-либо такой полис либо заключат такой договор по страхованию кораблей и т. д., либо дадут согласие на принятие денег по таким полисам, каждый такой полис будет считаться недействительным, а при этом любая полученная по страхованию сумма будет считаться лишенной юридической силы (в оригинале «*shall be forfeited*») и может быть возвращена, одна половина на нужды короны, а другая лицу, которое подаст в отношении ее иск в суд письменного производства Вестминстера. И если какая-либо корпорация либо лица, работающие в таком товариществе, согласятся ссудить деньги по морскому займу в противоречии данному закону, такая гарантия будет считаться недействительной, и такое соглашение будет признано договором ростовщичества: тем не менее, *любое простое лицо должно иметь право заключать полисы либо ссужать деньги путем морского займа, если это делается не за счет или риска корпорации либо лицами, работающими в товариществе*». Эта же статья предусматривала возможность осуществления страхования индивидуальными страховщиками.

Предоставление монополии на морское страхование, как наиболее важной характеристики хартии, являлось беспрецедентным условием, исключаящим всех, кроме частных компаний, из круга будущих страховщиков. В частности, в статуте было сказано, «что, если любая корпорация либо политическое образование или лица, участвующие в таком обществе или товариществе, отличные от двух корпораций, которые учреждаются настоящим актом, либо одна из них, будут полагаться на одалживание денежных средств или давать согласие на это либо выдачу аванса собственноручно либо поручая это делать иным лицам от их имени после 24 июня 1720 года в форме морского займа в противовес настоящему акту, гарантия или иное обеспечение будет *«ipso facto»* («в силу самого факта») считаться недействительным, и такое соглашение будет рассматриваться как договор ростовщичества, а виновные будут нести наказание по правилам дел о ростовщичестве. Тем не менее, настоящим устанавливается и объявляется, что *любое частное или простое лицо либо лица* должны иметь право подписывать или заключать какие-либо полисы либо заниматься страхованием какого-либо судна или судов, товаров или товаров на море, либо планируемых к перевозке морем, либо иметь право ссужать деньги в форме морского займа в полном объеме и с выгодой, как если бы такой закон отсутствовал».

Монополия, предоставлявшаяся «*Royal Exchange Assurance Corporation*» и «*London Assurance Corporation*», была настолько экстраординарной, что, похоже, она вызвала озабоченность даже у самих «отцов» закона. Соответственно, в него были включены несколько оговорок, предостерегающих от мошенничества либо ограничивающих и уточняющих исполнение монополии. В частности, статья 13 гласила: «Если какое-либо лицо подделает печать одной из корпораций (в оригинале «*common seal*»), подделает либо изменит какой-либо полис или обязательство, скрепленное корпоративной печатью, либо предложит отклонить или оплатить

какой-либо такой поддельный или измененный полис и т. п., либо потребует деньги в этой связи от одной из корпораций, зная о том, что такой полис является фальшивым, с намерением обмануть корпорацию либо какое-либо иное лицо, такой злоумышленник, будучи осужденным, должен нести вину в виде тяжкого уголовного преступления безо всякой неподсудности духовенства светскому суду». Другими словами, данная статья распространялась без исключения как на гражданских лиц, так и на духовенство.

Согласно статье 14: «Ни одно лицо не может быть избрано руководителем, помощником руководителя, заместителем руководителя или директором одной из указанных корпораций на время его руководства и т. д. другой корпорацией; и, если какой-либо руководитель или член одной из указанных корпораций, имея какую-либо долю в уставном капитале данной корпорации, приобретет от своего имени либо от имени иного лица какую-либо долю в капитале другой корпорации, такая доля должна подлежать изъятию, половина ее в распоряжение Его Величества, другая половина передана истцу».

Одно из положений Статута предусматривало прекращение в любое время всех специальных привилегий, дарованных каждой корпорации, при выдаче правительством 3-хмесячного нотиса и при условии, что все суммы, уплаченные в Казначейство, будут возвращены указанным компаниям.

В статье 16 сказано, что «если по истечении 31 года Его Величество посчитает, что дальнейшее существование указанных корпораций является пагубным для общества, будет правомочным путем выдачи патентных грамот, скрепленных Большой государственной печатью Объединенного Королевства («Great seal»), сделать недействующими указанные корпорации; и это должно произойти соответственно без какого-либо следствия, «*scire facias*» (т. е. судебного приказа о предоставлении возражений вопреки требованиям, основанным на публичном акте или документе) и т. д.». Интересна и статья 17: «В случае, если корпорации будут закрыты в течение 31 года либо после 31 года будут отозваны их полномочия, эти корпорации или какая-либо другая корпорация с аналогичными полномочиями и т. п. не получают разрешение на деятельность повторно».

Смертельный удар по разного рода спекулятивным схемам наносила статья 18: «Хорошо известно, что с 24 июня 1718 года несколько дел или различного рода проектов некоторое время публично изобретались и практиковались либо предпринимались попытки их применения в Лондоне и других частях Королевства, как и в Ирландии и других доминионах Его Величества, которые явно были направлены на вызов общественного недовольства, предубеждения и неудобства для большого числа подданных Вашего Величества в торговле и коммерции, и иных их занятий; а лица, которые придумывали или пытались совершать такие опасные и злонамеренные действия или проекты под ложным предлогом общественной пользы, злоупотребляли согласно своим собственным планам и схемам открывать книги для общественных подписок и завлекали много излишне доверчивых лиц участвовать в подписках в целях зарабатывания огромных сумм денег, вследствие чего подписчики или заявители выплачивают незначительные суммы, что, в конечном итоге, составляет очень большие суммы, при этом опасные и злонамеренные действия или проекты касаются несколько рыболовных промыслов и иных занятий, в которых заинтересованы или которыми озабочены торговцы и благотворители Вашего Величества. И в то время, как во многих случаях указанные предприниматели или подписчики с 24 июня 1718 года осмелились действовать, как будто бы они являются корпоративными организациями, и делали вид, что превращают свои акции в переводные или передаточные акции без какого-либо законного разрешения ни в форме парламентского закона, ни Королевской хартии на это; и в ряде случаев с 24 июня 1718 года предприниматели или подписчики действовали или делали вид, что действуют, согласно некоей хартии или разрешений, ранее выданных Коронай для достижения конкретных или особых целей, но использовали либо пытались использовать ту же хартию или разрешения для приумножения акций и совер-

шения переводов и передач либо делали попытки сделать это в своих собственных частных корыстных целях, что никогда не разрешалось указанными хартиями; и некоторых случаях с 24 июня 1718 года предприниматели или подписчики действовали на основании устаревшей хартии или разрешений, хотя это считалось противоправным и требовало организации законных выборов, которые были необходимы для продолжения деятельности; и кроме этого было налажено и ежедневно еще придумывается много неоправданных практик (слишком много, чтобы можно было назвать их количество) либо готовятся, чтобы нанести вред многим добропорядочным подданным Вашего Величества, если не будут своевременно применены необходимые меры».

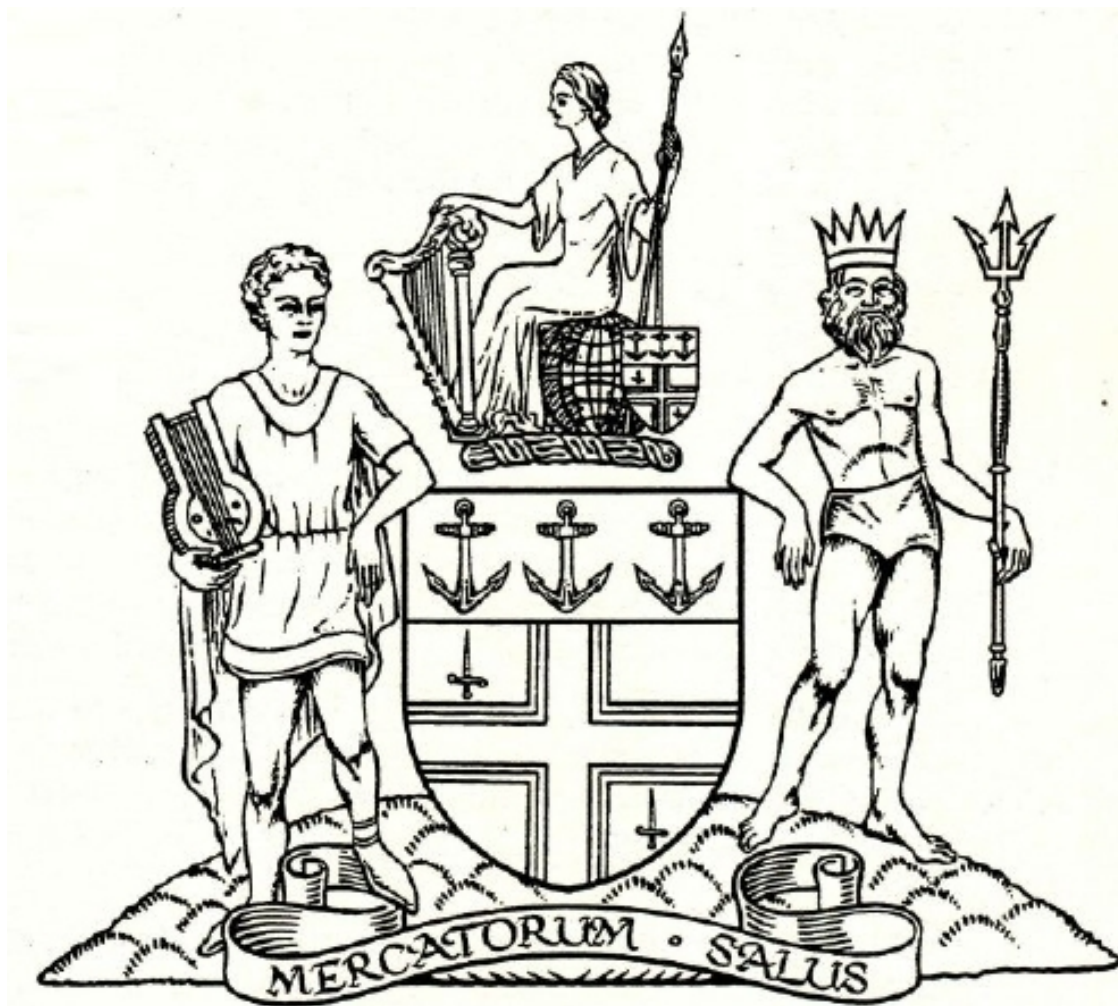
Теперь закон устанавливал, что после 24 июня 1720 года все организации, намеревающиеся осуществлять торговые операции и т. п. либо выступать в качестве корпораций без юридических полномочий или действовать на основе устаревших хартий, будут считаться противозаконными и недействительными, подобные действия будут считаться нарушением общественного порядка и посягательством на королевскую власть.

Согласно статье 22 закон не распространялся на какие-либо предприятия или вопросы, которые были учреждены либо нашли применение до 24 июня 1718 года, включая «Компанию Южных морей».

Согласно закону *7 Geo Ic. 27 s. 26 (Pension Duties Act 1720)* (51) перечисление £ 300 тысяч каждой корпорацией в Казначейство должно было осуществляться несколькими платежами. Обе корпорации не выполнили условие правительства, и, действуя совместно даже в своих нарушениях, они перечислили в Казначейство в 1721 году лишь сумму в £ 111 250 или чуть больше трети оговоренной суммы, заявив при этом, что они не смогли выполнить договор из-за большого давления на общественное доверие и крупные убытки, связанные с «мыльным пузырем». Последняя причина была, безусловно, правдивой, поскольку было общеизвестно, что руководство обеих компаний в лице лордов Онслоу и Четвинда были сильно вовлечены в указанную аферу и надеялись поднять за счет нее свои страховые организации.

Билль об учреждении двух акционерных ассоциаций предстал перед парламентом в марте 1720 года, а сам закон был принят 22 июня 1720 года. Вскоре руководители обеих корпораций направили в парламент просьбу об освобождении их от последующих выплат. Только спустя год после принятия закона об учреждении корпораций был принят билль, который прощал двум компаниям их долги по оплате порядка £ 150 тысяч. Несмотря на это данная сумма, в конце концов, все-таки была получена правительством.

В ноябре 1720 года произошло слияние «*Royal Exchange Assurance Corporation*» с подпиской на страхование от огня, начавшейся в «*Saddlers' Hall*». Корпорация «*London Assurance Corporation*» таким же образом поглотила подписку на огневое страхование, организованную неким лицом, которое было связано с несколькими страховыми схемами того времени, а в апреле 1721 года обеим организациям были выданы хартии на страхование жизни и страхование от огня.



Логотип «*London Assurance Corporation*» Внизу надпись «*Mercatorum. Salus*» («Торговля. Спасение жизни»)

Однако прошло совсем немного времени, и обе корпорации стали испытывать проблемы. Одно из первых рискованных предприятий корпорации «*London Assurance*» было связано со страхованием кораблей из Ямайки в количестве 12 единиц, которое принесло значительные убытки в октябре 1720 года, и за ними последовали другие. «Под давлением этих объединенных неудач, — писал М. Постлтуэйт, — капитал «*London Assurance*», по которому изначально платили лишь 10%, и который вырос до 160% или в 16 раз больше по сравнению с начальным капиталом, упал в тот месяц [октябрь 1720 года] до 60%, а в результате других последовавших убытков до 15%, и даже до 12%; и к концу того же года эта многообещающая компания едва существовала на фоне постоянных жалоб со стороны ее владельцев в адрес руководства»<sup>14</sup>.

Оппоненты не успокаивались. Одно из их обвинений против корпораций состояло в том, что подписки организовывались исключительно в целях спекулятивных биржевых сделок, и было件件но, что и подписчики, и сами корпорации крупно играли на акциях Компании «Южных морей». Естественно, что они оказались в затруднительном положении при ее банкротстве, а корпорация «*Royal Exchange*», кроме того, потерпела убытки при первых операциях

<sup>14</sup> Цит. по кн. Relton Francis Boyer. An Account of the Fire Insurance Companies, Associations, Institutions, Projects and Schemes, established and projected in Great Britain and Ireland during the 17th and 18th Centuries, including the Sun Fire Office: Also of Charles Povey, The Projector of this Office, His Writings and Schemes, London, Swan Sonnenschein & Co., 1893. P. 156

в морском страховании. При этом ни одна из них не могла отвечать полностью и по обязательствам перед Короной.

Лишь через два года корпорации удалось преодолеть эти трудности.

В 1810 году на парламентском комитете о морском страховании было сказано, что «в начальный период своего существования две чартерные компании разделили между собой десятую часть всего портфеля морского страхования, заключавшегося в Лондоне, остальное находилось в управлении частных страховщиков, которые, главным образом, собирались в кофейне Ллойда.

При этом нельзя не сказать, что в течении двух лет до выдачи хартии двум корпорациям, количество индивидуальных страховщиков, которые не могли исполнять свои обязательства, превысило число 150, что косвенно говорило в пользу корпораций.

Закон «*Bubble Act 1720*» просуществовал до его отмены в 1824 году, когда и закончилась монополия двух компаний.

Попутно заметим, что в 20-е годы 18-го века в Великобритании стали появляться компании, которые специализировались на страховании лошадей и крупного рогатого скота, на страховании домовладений и грузов в Ирландии, на страховании от краж и ограблений, на страховании господ от убытков, нанесенных им слугами, а также на страховании денежных переводов и долговых обязательств. Различные упомянутые здесь виды страхования возникли скорее случайно, и сам по себе удивительный факт, что такие виды как страхование от кражи со взломом, животных и долгов приходили на ум еще двести лет назад, но даже в те времена они уже рассматривались как схемы «дикой кошки» или «темной лошадки» (дословно «*wild cat schemes*»).

В 1793 году обе корпорации добились принятия закона «*Royal Exchange Assurance Act 1793*», который позволял им и их преемникам покупать и продавать аннуитеты по страхованию жизни, а «*Royal Exchange Assurance*» получила название «*Royal Exchange Assurance Annuity Company*».

В 1796 году были приняты законы «*Royal Exchange Assurance Act 1796*» и «*London Assurance Act 1796*», которые расширили полномочия корпораций в связи с тем, что возникали сомнения по поводу их права заниматься страхованием в местах, не предусмотренных хартией, и законы, наконец, разрешили им осуществлять деятельность в доминионах и в других местах.

В 1801 году были приняты законы «*Bank Notes Forgery Act 1801*» и «*Stamp (Ireland) Act 1801*», которые, кроме всего прочего, позволяли обеим корпорациям страховать корабли, баржи и т. п., а также грузоперевозки по каналам, рекам, озерам и в ирландских водах.

Что касается корпорации «*London Assurance*», то до принятия законов в 1806 и 1811 годах, запрещающих страхование невольничьих судов и перевозимых на них грузов, для тех, кто был вовлечен в торговлю между Британией, Западной Африкой и Америкой, было вполне очевидным страховать корабли у страховщиков Сити, и Корпорация стала активно участвовать в этих страховых операциях. Кроме страхования от кораблекрушений и «восстаний темнокожих» (правда, до середины 20-го века их было политкорректным называть просто «неграми», имелось в виду рабов, используемых на судах) Корпорация также предлагала страхование от пиратов. Такие случаи были достаточно частым явлением в 18-м веке из-за постоянного состояния войны, в котором Англия находилась с одной или несколькими европейскими державами. С 1744 по 1746 годы Корпорация возглавляла так называемую «Комиссию по распределению репрессалий» (или «ответных мер») — «*Commission for the Distribution of Reprisals*», орган, который занимался выплатой компенсаций судовладельцам, которые понесли убытки от французских или испанских военных кораблей.

Корпорация также страховала большое количество иностранных судов, главным образом, испанских и португальских. Её успехи были связаны не только с морским страхованием. С самого начала Лорд Четвинд и директора предусматривали участие Корпорации и в огневом

страховании, что было простимулировано примером компании «*Sun Fire Office*», учрежденной практически за 10 лет до этого. Соответственно, в 1721 году Корпорация получила еще одну хартию, которая разрешала ей заниматься огневым страхованием. Почти одновременно во всех частях королевства были назначены свои агенты. Корпорация последовала за «*Sun Fire Office*» в создании своего корпуса пожарных бригад.

Как отмечалось выше, в 1810 году провалилась попытка отменить в парламенте Закон «о мыльном пузыре», но которая положила начало длительному политическому противостоянию. Новая попытка отменить корпоративную дуополию, наконец, удалась в 1825 году, положив начало созданию новых акционерных корпораций на морском страховом рынке Британии.

В 1830 году по закону «*Bribery, East Redford Act*» корпорация «*London Assurance*» получила разрешение приобретать аннуитеты.

10 января 1838 года здание Королевской биржи сгорело до тла, и во время пожара были уничтожены многие документы и сведения о Корпорации «*Royal Exchange Assurance*».

Тем не менее, как отмечалось ранее, с самого начала капиталы обеих корпораций были разделены, но они работали как единое целое. Организационно корпорация «*London Assurance*» делилась на компанию «*London Assurance for Ships*», которая вела бизнес на основании решений собрания членов правления, и компанию «*London Assurance for Houses*», члены которой не имели право посещать правления. Законом 1852 года (69) корпорация получила разрешение объединиться в одну компанию под названием «*London Assurance Corporation*». Сюда же вошла и компания «*London Assurance Loan Company*».

Как и «*Sun Fire Office*» Корпорация сравнительно поздно начала открывать зарубежные представительства, частично потому, что ключевое морское страхование имело тенденцию концентрации в Сити. Первые агентства были основаны лишь в 1853 году в Юго-Восточной Азии, Индии и на мысе Доброй Надежды в ЮАР. В последующие три десятилетия они открывались в Южной Америке, Японии и Австралии. Первое агентство в США по страхованию от огня было учреждено в 1872 году, четыре года спустя оно уже осуществляло и морское страхование.

В 1881 году Корпорация обосновалась в Сан-Франциско и через шесть лет в Чикаго. Процесс расширения деятельности был инициирован во время правления Д. Пауэлла (J. C. Powell) между 1822 и 1846 годами. Д. Пауэлл также провел реформу внутренней структуры корпорации в 1830-е годы. Его предшественником был Александр Обер (Alexander Aubert), который возглавлял корпорацию с 1787 по 1805 гг., и был известным астрономом.



*Alex. Ober, Esq. F.R.S.*

### Александр Обер

Одним из самых первых крупных убытков, с которым столкнулась корпорация, было разрушение пожаром ее собственных помещений на Корнхилл-Стрит 25 марта 1748 года. Ущерб превысил втрое ее годовой сбор премии, и только в конце 18-го века ей удалось оздоровить ситуацию. Стабильный рост премии в течение 19-го века был снова подорван землетрясением 1906 года в Сан-Франциско, которое стоило Корпорации огромной по тем временам суммы в размере £ 966 750.

Как отмечалось ранее, в 1824 году компании «*Alliance Assurance Company*» удалось добиться отмены Закона 1720 года, предоставлявшего монополию по морскому страхованию двум корпорациям — «*London Assurance Corporation*» и «*Royal Exchange Assurance Corporation*». Последующие десять лет стали периодом падения результатов Корпорации «*London Assurance*». Она попыталась выйти из этой ситуации за счет серии слияний и приобретений, начиная с «*Commercial & General Life Assurance Company*» в 1853 году и четырьмя годами позднее компании «*Asylum Life Assurance Company*». В 1853 году английский парламент также принял закон, объединивший её хартии по морскому и огневому страхованию.

Страхование жизни в Корпорации оставалось второстепенным направлением её деятельности до начала 19-го века, несмотря на то, что в то время энергичные попытки развивать данный вид предпринимала другая компания «*Pelican Life Assurance*».

Одной из причин такого отношения к личному страхованию Корпорации являлась ее медлительность в применении принципов актуарной науки. Как следствие, только лишь в 1945 году сбор премии Корпорации по страхованию жизни превысил £ 1 млн.

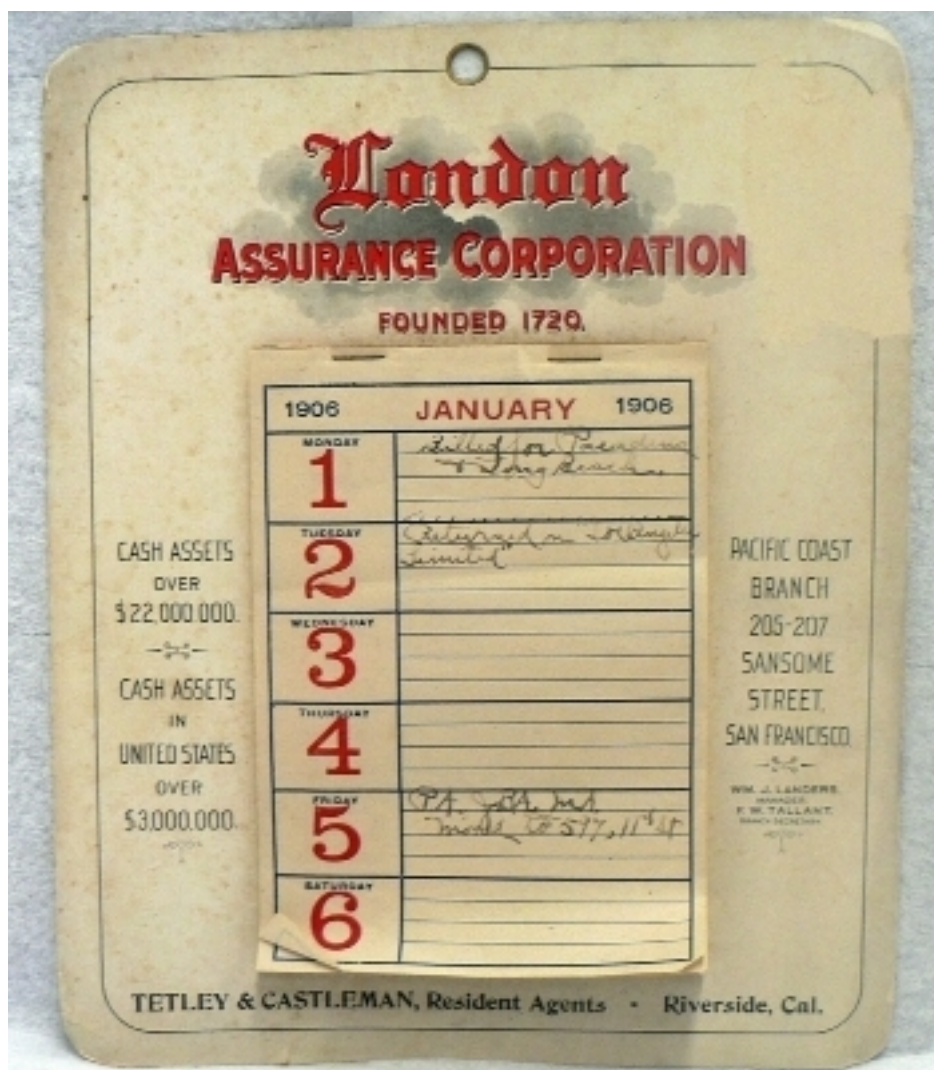
Крайне консервативный подход Корпорации был изменен во время Первой мировой войны, когда она стала впервые принимать на работу женский персонал.

Великая депрессия существенно снизила темпы роста сборов премии, и такая ситуация сохранялась на сравнительно низком уровне вплоть до начала Второй мировой войны. Управление корпорации оценило Мюнхенский кризис 1938 года, как предупреждение о неизбежности войны, и директорат принял решение о переводе лондонского персонала в более безопасные районы графств Сомерсет и Букингемшир, где сотрудники оставались во время войны и еще два года после ее окончания. Опять же в военных условиях Корпорация обеспечила рост

премии по морскому страхованию, который достиг своего пика в 1942 году, превысив сумму £ 2,5 млн., хотя в то же время ее огневой бизнес опередил морские программы.

В 1891 году был принят закон, который отменил все специальные законы в отношении Корпорации и дополнил несколько положений касательно деятельности «*London Assurance Corporation*».

Что касается страхования от несчастных случаев, то, как и многие другие крупные страховые компании, несмотря на Закон 1891 года, гарантировавший корпорации право осуществлять данный вид деятельности, она серьезно не рассматривала перспективы данного направления до принятия в 1897 году ранее упоминавшегося Закона о пособиях по нетрудоспособности (*Workmen's Compensation Act*).



Деловой календарь «*London Assurance Corporation*» 1906 года

Корпорации просуществовали самостоятельно до второй половины 20-го века. В частности, «*London Assurance Corporation*» в 1965 году объединилась с компанией «*Sun Alliance Insurance*», образовав «*Sun Alliance and London Insurance plc*», которая в 1996 году волилась в страховую группу «*Royal & Sun Alliance Insurance Group*». Что касается Корпорации «*Royal Exchange Assurance*», она в 1968 году объединилась с компанией «*Guardian Assurance Company*» для создания новой компании «*Guardian Royal Exchange Assurance*». Но это уже другая история.

**Страхование от несчастных случаев, кражи со взломом, от потери прибыли в Англии.** Еще в 1694 году Хью Чемберлен старший (Hugh Chamberlen), известнейший английский королевский врач, акушер и писатель в области финансов, предложил полис страхования семейного дохода на случай какого-либо инцидента, и в конце 19-го века это стало реальностью.



Монумент Хью Чемберлену старшему в Вестминстерском аббатстве

Несмотря на попытки создать компании по страхованию от несчастных случаев, первое упоминание датируется лишь 1840 годом в связи с образованием общества поручителей — «*Guarantee Society*».

Общество было образовано в результате идеи Генри Роджерса (Henry Rodgers), служащего Банка Англии, решить проблемы тех лиц, которых подвели друзья и родственники, в отношении которых эти лица выступали гарантами. Вместе с Джорджем Палмером (George Palmer) он проанализировал данные из Банка Англии и от других банкиров, от пивоваров, а затем 27 сентября 1839 года собрал различные заинтересованные стороны в офисе компании «*Palmer, Hope and Son*». На этой встрече было принято решение основать новую компанию, которая стала бы первой компанией по страхованию на случай нарушения обязательств (fidelity insurance). Общество выступало поручителем в отношении работодателей, которые могли понести убыток в результате растраты или мошенничества со стороны их сотрудников. 24 июня 1840 года считается датой начала деятельности Общества.

В 1891 году Общество прошло регистрацию в соответствии с Законом о компаниях, и акт распоряжения имуществом («*deed of settlement*») был заменен меморандумом и уставом, которые давали Обществу полномочия заниматься всеми видами страхования кроме страхования жизни и морского страхования. 2 марта 1914 года Общество стало дочерней компанией «*Yorkshire Insurance Company Ltd.*», которая, в свою очередь, в 1967 году стала дочерней компанией «*General Accident Fire and Life Assurance Corporation Ltd.*». Сначала дополнительными видами страхования Общества были страхование от огня и от кражи со взломом, но к 1932 году оно также проводило операции по страхованию ответственности работодателей, от несчастных случаев и автострахование. В 1976 году доход компании впервые превысил £ 1 млн. К 1991 году общество стало заниматься, главным образом, страхованием от имущественного ущерба (англ. «*rescuiary loss insurance*» — прим. авторов). 31 марта 2005 года страховой портфель компании был передан в австралийскую компанию «*CGU Insurance Limited*», которая является сегодня страховой компанией, работающей исключительно через брокеров, и является частью *Insurance Australia Group* (IAG). 1 мая 2007 года общество было ликвидировано.

В журнале «*Post Magazine Almanack*» за 1849 год упоминаются еще три компании по страхованию от несчастных случаев — «*General Insurance Company*», учрежденная в Норвиче в 1843 году для страхования от градобития, «*Agriculturist Cattle Insurance Company*», основанная в Лондоне в 1845 году, и «*United Kingdom Cattle Insurance Company*», основанная в 1847 году. Как следует из их названий, последние две занимались страхованием домашнего скота. Похоже, что эти компании просуществовали недолго, лишь об одной из них — «*Agriculturist Cattle*» — есть сведения о том, что она действовала до 1861 года.

Страхование от несчастных случаев (accident insurance), похоже, обязано своим существованием открытию энергии пара или паровой тяги (steam power), поскольку с развитием железнодорожного сообщения в начале 1840-ых годов пришел страх перед несчастными случаями и осознание необходимости в данной отрасли страхования.

Страхование от несчастных случаев имеет английское происхождение. Хотя существуют свидетельства первых страхований так называемых «*special accident risks*» («особых несчастных случаев», т. е. связанных с жизнью и здоровьем человека), но лишь в 1845 году были образованы две компании, которые специально предназначались для проведения индивидуального (личного) страхования от несчастных случаев (personal accident insurance). Как бы то ни было, первой компанией, которая стала специализироваться на страховании от несчастных случаев, считается «*Railway Passengers Assurance Company*».

Компания была образована по итогам обсуждения между Холтом (H. F. Holt) и его служащим Хадсоном (E. Hudson) о возможности организации страхования от инцидентов на железной дороге, которые в то время случались практически ежедневно. Холт согласился стать промоутером компании, которая была основана 24 ноября 1848 года. Он пригласил троих друзей

— John Dean Paul, George Berkeley Harrison и Samuel Whitfield Daukes, которые уже являлись директорами компании по страхованию жизни. Вместе они разработали план деятельности новой компании, в основе которой лежало сотрудничество железнодорожных компаний и гарантирование замены гербового сбора. После совещания 15 декабря 1848 года компания была зарегистрирована уже как «*Universal Casualty Compensation Company*» «для обеспечения страхования жизни лиц, осуществляющих путешествие по железной дороге, и для выплаты возмещения в случаях, не связанных с фатальным исходом, и компенсаций вреда здоровью страхователей, полученного при конкретных обстоятельствах».

Тремя днями позже компания «*Universal Casualty*» была опять переименована в «*Railway Passengers Assurance*» и 17 марта 1849 года получила официальную регистрацию. Хотя К. Уолфорд считает, что это произошло 22 марта 1849 года<sup>15</sup>. Сейчас уже невозможно установить точную дату, но понятно, что в любом случае это было во второй половине марта 1849 года.

С рядом железнодорожных компаний были достигнуты соглашения, в соответствии с которыми их служащие должны были продавать вместе с билетами страховые полисы, а по каждому выданному полису министерству финансов выплачивать налог на премию, а не гербовый сбор.

Последнее положение было жизненно важным для компании, поскольку служащим билетных касс было бы сложно продавать страховые полисы, если бы пришлось на каждый из них ставить печать после его покупки. В январе 1849 года в газете «*The Times*» появилось первое рекламное объявление с указанием данных условий. В зависимости от категории проезда предлагалась разная сумма страховой премии. Это было связано с более повышенными рисками при страховании тех, кто путешествовал в вагонах второго и третьего класса, не имеющих крыши. Таким образом, компания «*Railway Passengers*» стала первой компанией, учрежденной специально для страхования от несчастных случаев, хотя ее деятельность была и ограничена изначально инцидентами на железной дороге.



#### Заголовок полиса за 1875 год

10 ноября 1849 года компания получила первую претензию, связанную с происшествием на маршруте между городами Пенрит и Престон. Заявитель, Вильям Гуд из Данстебла, получил возмещение в размере £ 7 и 6 шиллингов. К 1850 году компания работала на 32 железных дорогах.

26 июня 1852 года был принят новый закон, который разрешал компании расширить свою деятельность за счет страхования любого пассажира от любого инцидента, хотя компания

---

<sup>15</sup> Walford Cornelius. The Insurance Guide and Hand Book, The Insurance Guide and Handbook. Being a Guide to the Principles and Practice of Life Assurance; And a Hand-Book of the Best Authorities on the Science. London, Charles and Edwin Layton, 1900. P. 245.

выписала свой первый генеральный полис страхования от несчастного случая лишь 18 сентября 1855 года.

6 ноября 1862 года в соответствии с Законом о компаниях она была зарегистрирована уже как «*Railway Passengers Assurance Company*».





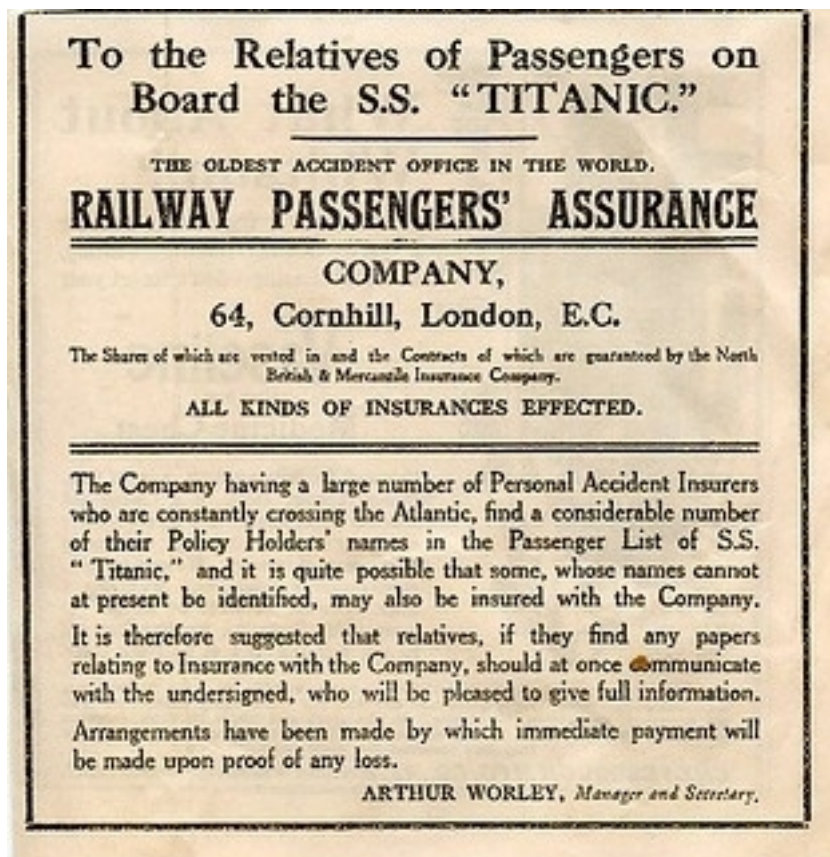
#### Рекламные проспекты компании

Последующий закон парламента 1881 года позволил ей заниматься страхованием ответственности работодателей. В 1885 году компания перешла под управление У. Сэндиса (W. A. Sandys) для страхования подписчиков на его ежемесячный Страховой путеводитель железных дорог (Insurance Railway Guide). Каждый экземпляр путеводителя содержал страховой билет сроком на месяц. Эта схема была очень популярна, действовала в течение 8 лет и считается первым примером купонного или талонного страхования от несчастных случаев.

В 1892 году парламент принял очередной закон, разрешавший расширение деятельности за пределами Великобритании. Другой закон 1897 года добавил полномочия на страхование от болезней, от нечестности работников (fidelity guarantee), от кражи со взломом и на любого другого рода страхование кроме страхования от огня, страхования жизни и морского страхования. В июне 1897 года компания выдала первый полис страхования от несчастных случаев и болезней, а в 1899 году начала выдавать судовые и железнодорожные страховые билеты в виде почтовых открыток с тем, чтобы покупатели могли до начала своего путешествия отправить их по почте своим родственникам.

В 1900 году компания выдала первый полис от кражи со взломом, в 1905 году полис страхования автомобиля, а в 1910 году полис страхования листового стекла. 26 июля 1910 года компания стала дочерней структурой компании «North British & Mercantile Insurance Company», которая в 1959 году сама стала дочерней компанией «Commercial Union Assurance Company Ltd.». После присоединения к «North British & Mercantile» департамент компании по страхова-

нию от кражи со взломом и от несчастных случаев, включая потерю документов либо неисполнения обязательств со стороны доверенных лиц (сегодня это «contingency insurance») в мае 1911 года перешел под крыло «*Railway Passengers*».



Рекламный лист компании от 14 апреля 1911 года

В 1912 году компания начала предлагать страхование багажа, а в 1914 году страхование животных. К 1920 году компания называла себя старейшей компанией по страхованию от несчастных случаев в мире.

В 1962 году австралийский портфель компании перешел к «*Commercial Union Assurance Company of Australia Ltd.*», а к 1963 году она уже занималась и страхованием от огня, от несчастных случаев, морским и авиационным страхованием. В 1964 году бизнес в США был передан компании «*Mercantile Insurance Company of America*», дочерней компании, полностью принадлежащей «*North British & Mercantile*». В 1965 году бизнес в Южной Африке был передан в «*Commercial Union Assurance Company of South Africa Ltd.*», при этом компания прекратила заключать полисы морского и авиационного страхования. В 1966 году ирландский портфель перешел в компанию «*Hibernian Insurance Company Ltd.*».

В 1968 году акции компании перешли к «*Commercial Union*», а с 1971 года оставшийся портфель компании — договоры огневого страхования и страхования от несчастных случаев — были полностью и перестрахованы в «*Commercial Union*». 23 февраля 1981 года компания перерегистрировалась в частную компанию и 11 мая 2002 года вернулась к своему названию «*Railway Passengers Assurance Company Ltd.*», а 23 декабря 2005 года она прекратила свое существование.

В 1849 году была основана компания «*Accidental Death Insurance Company*», которая страховала на случай смерти и вреда здоровью в результате инцидентов любого рода, при этом, не

ограничиваясь несчастными случаями при поездках на железнодорожном транспорте. Предварительно она была зарегистрирована как «*Accidental Death Indemnity Association*», а к 1850 году была переименована и получила ранее упомянутое название.

Создание компании было стимулировано Джорджем Сидни (George Sands Sidney), и изначально она предназначалась для страхования на случай смерти, которая могла наступить в течение 3-х месяцев после возникновения инцидента. Спустя несколько месяцев актуарий компании Эдвард Райли (Edward Ryley) предложил страховать и не от фатального вреда, который мог возникнуть в результате несчастного случая. Тем самым, компания стала основателем современного страхования от несчастных случаев.

Первый проспект компании констатировал: «Многочисленные несчастные случаи, которым подвергается жизнь человека, являются объектами повседневного проявления и наблюдения — едва ли найдется индивидуум, который не может быть подвержен сам либо его семья или знакомые внезапной или случайной смерти; и немногие, кто может вспомнить об удачном избежании мгновенной смерти. Для того, чтобы обезопасить себя от обстоятельств подобного рода, которые могут случиться во время трудовой деятельности либо отдыха, является долгом каждого, и наша компания готова предоставить все средства, в зависимости от обстоятельств, в смягчении подобных последствий»<sup>16</sup>.

В свои первые годы компания развивалась достаточно медленно. Успех пришел к ней в 1852 году, когда акцент в отношении потенциальных потребителей страхования от несчастных случаев был сделан на специалистов и представителей торговых кругов.

В 1854 году, в период Крымской войны, компания начала предлагать страхование на случай смерти офицеров. Это был довольно популярный полис, но чрезвычайно высокая смертность предполагала, что это не будет профицитный бизнес.

К концу 1850-х годов отсутствие ограничений в отношении зарождающегося страхования от несчастных случаев поставило компанию в трудное положение в связи с рядом мошеннических действий. Для защиты акционеров от убытков портфель компании был передан в «*Travellers and Marine Insurance Company*», которая позднее стала второй компанией «*Accidental Death Insurance Company*». В 1906 году эта компания была приобретена компанией «*Commercial Union Assurance Company Ltd.*».

Вместе с тем, существовавшие в то время компании страхования жизни пытались конкурировать с этими компаниями путем распространения страхового покрытия как на случай болезни, так и на несчастные случаи. Они предлагали различные формы страхования от несчастных случаев наряду либо без страхования жизни, включая «*Annuities in the event of Blindness, Insanity, Paralysis, Accidents, or any other bodily or mental affliction totally disabling the Assured*» — «аннуитеты на случай слепоты, умопомешательства, паралича, несчастных случаев либо какого-либо иного телесного или умственного недуга, полностью приводящего к инвалидности страхователя».

События 1851 года свидетельствуют о попытках распространения страхования от несчастных случаев на тех лиц, чья профессия требовала перемещения по морю, и введения «*double benefits if death resulted from a railway accident*» — «удвоенных выплат, если смерть наступила в результате железнодорожного инцидента». Тремя годами позже (1854 год) появилось первое объявление о «*World-wide General Accident Policy*», т. е. «полисе генерального страхования от несчастного случая по всему миру». В 1867 году было инициировано комбинированное страхование жизни и от несчастных случаев.

В 1880 году был принят Закон об ответственности работодателей, который спровоцировал еще большую конкуренцию в этом сегменте страховой отрасли, чему также способствовало принятие в 1897 году Закона о компенсационном страховании работников (рабочих).

---

<sup>16</sup> www.aviva.com.

С. Е. Голдинг писал, что до 1888 года нет каких-либо упоминаний о перестраховании от несчастных случаев. Именно в 1888 году компания «*Scottish Accident Insurance Company*», сегодня известная как «*Scottish Insurance Corporation*», перестраховала в компании «*Scottish Life Assurance Company*» 50% страховой суммы по полису страхования от несчастных случаев, выданного на сумму в £ 1 тысячу плюс сопутствующие денежные содержания на имя Артура Уилсона (Arthur George Wilson). Перестрахование было заключено в виде факультативного полиса, датированного 16 мая 1888 года<sup>17</sup>.

Корпорация «*Scottish Insurance Corporation*» была основана 12 января 1877 года как «*Scottish Accident Insurance Company Ltd.*». Но начала свою деятельность в конце февраля того же года и согласно рекламному проспекту заключала страхование:



Рекламное предложение 1914 года

«на случай смерти либо телесных повреждений в результате любого рода несчастных случаев на дороге, на железной дороге или на реке, во время купания, плавания на лодке или во время охоты, на улице или на ферме, в доме или офисе, во время отдыха или трудовой деятельности».

Первая претензия на сумму £ 7 и 10 шиллингов была оплачена 1 мая 1877 году некому Генри Уиттингтону (Henry Whittington) из города Спеннимур. 27 июня 1878 года Корпорация

<sup>17</sup> Golding C. E. A History of Reinsurance with Sidelights on Insurance, 2<sup>nd</sup> Ed., London: Waterlow & Sons Ltd. for Sterling Offices Limited, 1931. P. 57.

расширила покрытие своего полиса и теперь возмещала случайную смерть пассажиров и моряков во время морских путешествий. К 1885 году корпорация именовала себя «первой компанией страхования от несчастных случаев в Шотландии» и оплатила 1 480 претензий. В 1896 году корпорация стала страховать жизнь и мошенничество со стороны персонала. Для отражения данных изменений 27 мая 1896 года она сменила название на «*Scottish Accident Life and Fidelity Insurance Company*». А 17 июля 1906 года она снова переименовалась в «*Scottish Accident Life and General Insurance Company Ltd.*». К 1906 году Корпорация уже предлагала страхование от несчастных случаев, в том числе на производстве, болезней, страхование пенсий, страхование жизни, на дожитие, от мошенничества персонала, автокаско, от краж со взломом и в 1907 году добавила к своему портфелю страхование от огня.

29 марта 1911 года корпорация была в очередной раз переименована в «*Scottish Insurance Corporation Ltd.*», став в 1919 году дочерней компанией общества «*Scottish Amicable Life Assurance Society*». В 1934 году корпорация стала страховать от боя листового стекла. Однако к 1963 году ее главной деятельностью было страхование жизни. В том же году корпорация была куплена компанией «*Yorkshire Insurance Company Ltd.*», которая в 1967 году стала частью корпорации «*General Accident Fire & Life Assurance Corporation Ltd.*». 28 апреля 2005 года основной страховой бизнес корпорации был передан в компанию «*Ocean Marine Insurance Company Ltd.*», а 25 сентября 2007 года корпорация прекратила свое существование.

Похоже, что первые договоры перестрахования от несчастных случаев заключались исключительно на факультативной основе и в большей степени через компании по страхованию жизни. В качестве подтверждения С. Е. Голдинг ссылается на соглашение между той же корпорацией «*Scottish Insurance Corporation Ltd.*» и компанией «*Scottish Metropolitan Assurance Company*», совершенное в декабре 1890 года, когда было принято решение о том, что перестрахования несчастных случаев должны регулироваться существующим на тот момент договором перестрахования, заключенным еще в июле 1887 года со стороны шотландских компаний страхования жизни<sup>18</sup>.

**Страхование от кражи со взломом.** Сегодня хорошо развитое страхование от кражи со взломом появилось фактически в 1865 году с учреждением компании под именем «*Burglary Insurance Company*». В 1875 году с аналогичной специализацией появляется страховая компания и в США — «*National Burglary Insurance Company*», а затем «*United States Theft and Burglary Insurance Company of New York*» в 1876 году, а в 1879 году «*Burglary and Theft Insurance Company of New York*». К сожалению, нет сведений о деятельности этих компаний. И только в 1889 году появилась шотландская компания, отмеченная своей успешной деятельностью в страховании от краж со взломом, «*Mercantile Accident and Guarantee Insurance Company of Glasgow*». В 1892 году часть бизнеса этой компании приобрела «*Guardian Assurance Company*», и что интересно, в одном из ее финансовых отчетов обнаружено первое упоминание слова «перестрахование» в связи со страхованием от кражи со взломом, т. е. там есть конкретные ссылки на уплату перестраховочной премии.

Перестрахование рисков, связанных со страхованием от кражи со взломом, осуществлялось в Великобритании на так называемой «surplus basis» или «на основе эксцедента сумм». Перестрахование размещалось либо факультативно, либо в форме облигаторного договора. Э. Копф достаточно подробно приводит факторы, которые влияли на собственное удержание цедента при перестраховании рисков кражи со взломом в отношении частных домовладений. Это «... (1) страховая сумма по ценностям; и (2) стоимости отдельных застрахованных предметов. Удержание устанавливается с учетом этих двух факторов, и, как правило, компания не будет удерживать на себе более определенной суммы, общей по всем ценностям, так и более

---

<sup>18</sup> Golding C. E. A History of Reinsurance with Sidelights on Insurance, 2<sup>nd</sup> Ed. London: Waterlow & Sons Ltd. for Sterling Offices Limited, 1931. P. 57.

определенной суммы по каждому предмету»<sup>19</sup>. В отношении перестрахования тех же рисков, но в отношении офисных помещений, Э. Копф называет четыре фактора: (1) тип помещения для хранения ценностей; (2) общая стоимость страхования; (3) соседнее окружение; и (4) присутствие персонала в ночное время<sup>20</sup>.

**Страхование от потери прибыли.** Говоря о 19-м веке, С. Е. Голдинг отмечал то, что в те времена защита от убытков, связанных с пожарами, предполагала и страхование «от потери прибыли», но так было не всегда, и поскольку не найдены какие-либо четкие свидетельства о первых страхованиях потери прибыли, он считал, что они едва ли появились одновременно с классическим страхованием от огня<sup>21</sup>. (4) Некоторые интересные заметки по данному вопросу появились 2 ноября 1927 года в газете «*Insurance Record*». Автор после заявления о том, что страхование прибыли всегда было связано своим происхождением с полисами «*chomâge*» (т. е. страхованием от простоев предприятий и связанной с этим безработицей), которые стали оформляться в Европе около 1860 года, продолжал утверждать, что теперь достоверно известно о первых попытках заключения таких полисов. В 1797 году страховая компания «*Minerva Universal*» предложила схему страхования от сопутствующих убытков, в 1821 году это сделала компания «*Beacon*», что, в свою очередь, было поддержано в 1853 году компанией «*General Indemnity*».

Тем не менее, эти ранние попытки не принесли какого-либо заметного успеха, пока в конце 19-го века страхование от потери прибыли не было признано на лондонском страховом рынке. Компания *Acme Insurance Company*, которая была образована в 1896 году, заложила основу страхования потери прибыли в 1899 году, которая существует и сегодня. Когда в 1901 году была учреждена компания *Profits and Income Insurance Company*, она приобрела портфель компании *Acme*, когда в 1907 году была образована другая компания *Legal Insurance Company*, она выкупила у нее весь портфель страхования от потери прибыли, стала на нем специализироваться и развивала его на научной основе.

---

<sup>19</sup> Kopf Edwin William. FCAS, «The Notes on Origin and Development of Reinsurance», Proceedings of the Casualty Actuarial Society XVI (1929). P. 43.

<sup>20</sup> См., Kopf Edwin William. FCAS, «The Notes on Origin and Development of Reinsurance», Proceedings of the Casualty Actuarial Society XVI (1929). P. 44.

<sup>21</sup> Golding C. E. A History of Reinsurance with Sidelights on Insurance, 2<sup>nd</sup> Ed. London: Waterlow & Sons Ltd. for Sterling Offices Limited, 1931. P. 19.

## Глава 2

**Страхование жизни.** В 1825 году был назначен Специальный парламентский комитет для рассмотрения и подготовки отчетов по законам, регулирующим «Дружественные общества». В 1793 году они находились под юридической защитой, но последующее законодательство изменило их правовой статус негативным образом. Перед данным комитетом предстало большинство ведущих актуариев того времени, которым было поручено собирать наиболее полную информацию, необходимую для составления так называемых «таблиц взносов» (tables of contributions) для данных обществ. Впервые был поставлен вопрос о точности «таблиц смертности» (mortality tables). В частности, сомнения высказывались в отношении таблицы смертности Нортгемптона (Northampton Mortality Table) от 1783 года. Комитет даже после выявления свойственных ей неточностей, все же пытался найти возможность поддержать заложенные в ней принципы. Он рекомендовал, чтобы все законы, касающиеся таких обществ, были консолидированы в один закон.

В 1827 году шотландский актуарий Джон Финлейсон (John Finlaison) представил в комитет свою таблицу смертности.



Джон Финлейсон

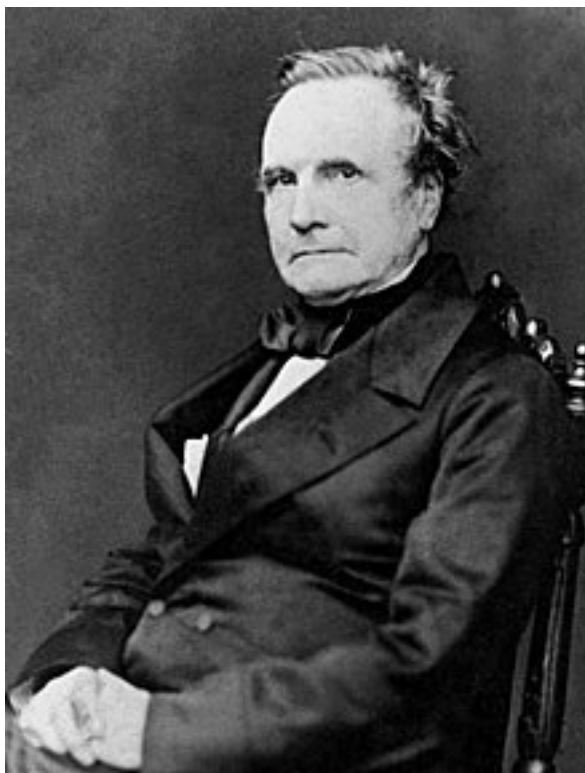
За этим комитетом последовали другие комитеты по «Дружественным обществам», что привело к более широкому освещению деятельности этих обществ, включая вопросы, касающиеся таблиц смертности, влияющих и на деятельность компаний по страхованию жизни.

В этой связи свою таблицу, которая в большей степени основывалась на таблицах компании «*Equitable Life Assurance Company*», опубликовал и Гриффит Дейвис (Griffith Davies). Позднее эта таблица была включена в его монографию «*Tables of Life Contingencies*», опубликованную в 1825 году.

В том же году появились такие компании по страхованию жизни, как «*Aberdeen*», позднее «*Scottish Provincial Assurance Company*», «*Ægis*» (которая осуществляла и страхование от огня),

«*Alliance*» (ирландская компания, занимавшаяся и страхованием от огня, и от морских рисков), «*Crown Life*», «*Standard*», «*University*» и другие небольшие компании.

Нельзя не упомянуть и о том, что в 1826 году выдающийся английский математик и изобретатель прототипа компьютера Чарльз Бэббидж (Charles Babbage)



Charles Babbage

издает книгу «*Comparative View of the various Institutions for the Assurance of Lives*» («Сравнительный обзор различных институтов для страхования жизней»).

В своем другом труде «*Passages from the Life of a Philosopher*» («Отрывки из жизни философа»), опубликованном уже в 1864 году, он приводит следующее обоснование появления этой книги: «Информация и опыт, полученные мной, привели меня к мысли о том, что общество не очень информировано о природе страхования жизней, и что небольшая популярная работа о данном предмете будет полезна. Я готовил такую работу в перерывах между отдыхом... Этот небольшой томик вскоре был переведен на немецкий и стал основой для учреждения великого Общества страхования жизни *Gotha*»<sup>22</sup>.

Эта же книга (*Comparative View*) содержала еще одну таблицу смертности, также базировавшуюся на опыте «*Equitable Life*», а также таблицу смертности людей, доживших до ста лет. В ней также была впервые предпринята попытка разграничения английских слов «*assurance*» (для договоров страхования жизни) и «*insurance*» (для других видов страхования).

В 1826 году были основаны новые компании по страхованию жизни: «*Promoter*», «*Scottish Amicable*» (общество взаимного страхования) и «*Sheffield*» (страховавшая и от огня).

В марте 1827 года шотландский журнал «*Edinburgh Review*» написал: «Последняя волна учреждений акционерных организаций породила богатый урожай новых компаний по страхо-

---

<sup>22</sup> Babbage. *Passages from the Life of a Philosopher*, New Brunswick, N. J. : Rutgers University Press; Piscataway, N. J. : IEEE Press, 1994. P. 27.

ванию жизни. Мы полагаем с большой вероятностью точности, когда утверждаем, что в настоящее время в Соединенном королевстве существует 44 общества страхования жизни. Недавно их было 49, но 5 уже ушли в прошлое»<sup>23</sup>.

Следующий специальный парламентский комитет по «Дружественным обществам» был учрежден в 1827 году, и снова прошли аттестацию большинство ведущих актуариев, и снова была рекомендована к использованию таблица смертности Нортгемптона. Кроме нее была признана таблица смертности английского города Карлайл («Mortality table of Carlisle»).

Во время одного из заседаний комитета в 1843 году Чарльз Бэббидж направил его председателю письмо, в котором настаивал на организации сбора общей информации и опыта существовавших тогда компаний по страхованию жизни.

В 1829 году была учреждена компания «*Clergy Mutual Assurance Society*»,

**CLERGY MUTUAL ASSURANCE SOCIETY,**  
[ESTABLISHED 1829.] 1 & 3, THE SANCTUARY, WESTMINSTER, S.W. [ESTABLISHED 1829.]

**PATRONS.**  
HIS GRACE THE ARCHBISHOP OF CANTERBURY. | HIS GRACE THE ARCHBISHOP OF YORK.  
President: THE RIGHT HON. AND RIGHT REV. THE LORD BISHOP OF LONDON.  
Vice-President: THE LORD HARRIS.

**DIRECTORS.**

Chairman: THE VERY REV. THE DEAN OF WESTMINSTER.	Deputy-Chairman: THE HON. EDWARD W. DOUGLAS.	THE ARCHDEACON OF NORFOLK.
THE ARCHDEACON OF BATH.	REV. GEORGE ELLER, M.A.	REV. CANON FRUTHERS, M.A.
GEORGE T. BODDLETON, Esq.	REV. CANON ELLISON, M.A.	HOWLAND H. FRUTHERS, Esq., M.A.
REV. CANON BLACKLEY, M.A.	G. T. BITTERTON SAUNDERS, Esq., M.A.	REV. CHARLES J. ROBINSON, M.A.
REV. B. WILBURN BLAKISTON, M.A.	THE VERY REV. THE DEAN OF EXETER.	Esq.
MR FADDE BOWMAN, BART., M.A.	REV. CHARLES M. HARVEY, M.A.	REV. J. V. STRATTON, M.A.
REV. J. M. DUNN MURISON, M.A.	THE ARCHDEACON OF LLANDAFF.	JOHN CHARLES THYNNE, Esq., M.A.
REV. G. L. LOVETT CAMERON, M.A.	REV. CANON LORSDALE, M.A.	REV. CANON TREPUS, M.A.
THE LORD CLINTON.	REV. THE HON. LATIMER DEVILLE, M.A.	REV. FREDERICK WAGE, D.D.
LEWIS F. DUNNIN, Esq., D.P.C.		THE VERY REV. THE DEAN OF YORK.
THE ARCHDEACON OF DUREM.		
REV. W. MOORE RICE, M.A.		

Physicians: J. KINGTON FOWLER, Esq., M.A., M.D. | Actuary: FRANK B. WYATT, Esq., F.I.A.  
Secretary: G. H. HODGSON, Esq., M.A.

**OPEN TO THE CLERGY AND THEIR LAY RELATIVES.**

Accumulated Fund, **£3,819,630.**      Annual Income, **£367,862.**

**SPECIAL FEATURES:**

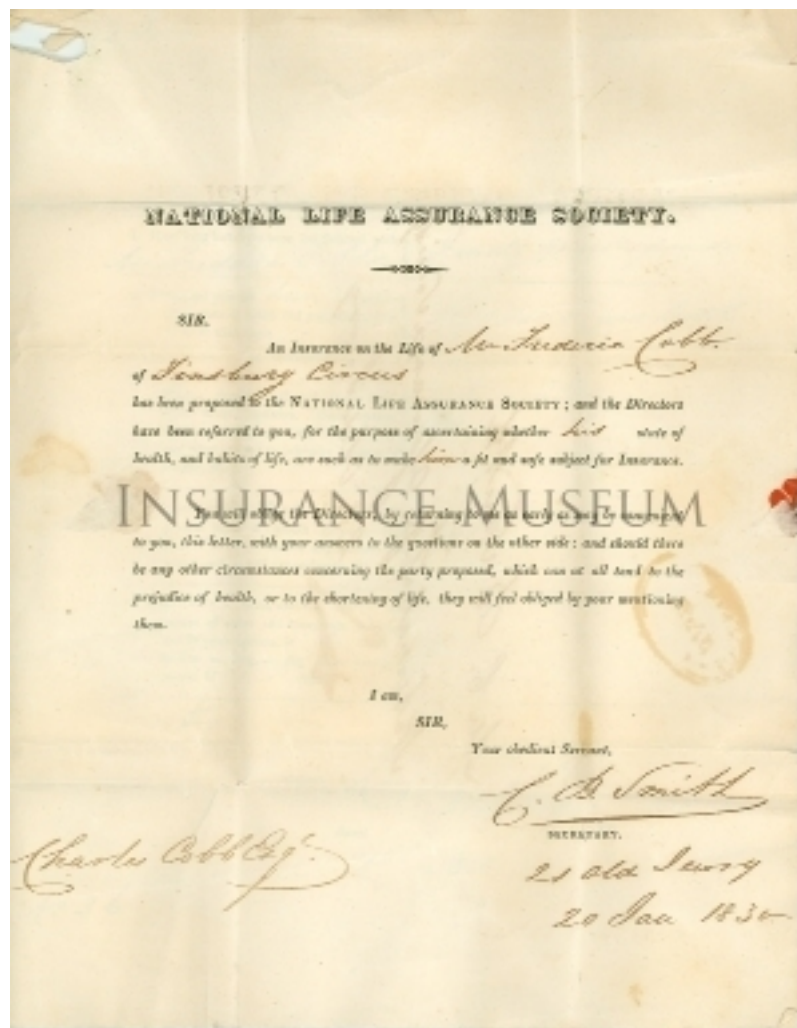
- 1.—The Annual Premiums charged are below the average, this fact being equivalent to an immediate Bonus.
- 2.—The Expenses of Management are on a remarkably low scale, No Agents being employed or Commission paid for the introduction of business.
- 3.—The Rate of Mortality among the Members is very much lower than among the general population.
- 4.—The combination of the above favourable circumstances has resulted in the return of exceptionally large Bonuses to the Assured Members. The Bonus declared for the 2 years ending 31st May, 1891, amounted to £217,000, making the total Bonuses distributed now amount to £2,022,912.
- 5.—The Reserves for the Society's Liabilities have been estimated on the most stringent basis employed by any Insurance Institution in the United Kingdom.
- 6.—Assured Members have therefore absolute security, with the prospect of the continuance of a high rate of Bonus. [1891]

**WHOLE-LIFE & ENDOWMENT ASSURANCES granted at LOW PREMIUMS, with right of participation in Profits.**

Рекламный лист общества

а в 1830 году — общество взаимного страхования «*National Life Assurance Society*».

<sup>23</sup> Walford Cornelius. History of Life Assurance in the United Kingdom, Cambridge, Journal of the Institute of Actuaries and Assurance Magazine, 1885/04, Vol. 25. P. 307.



### Запрос о состоянии здоровья кандидата на страхование жизни

В 1829 году законодательство, регулировавшее «Дружественные общества», было объединено одним законом — *Friendly Societies Act 1829*, который, в частности, отменил ограничение на установление страховой суммы по одной жизни.

В том же году уже упоминавшийся шотландский актуарий Джон Финлейсон опубликовал работу «*Table of the Mortality of Government Annuityants*» («Таблица смертности государственных получателей аннуитета»), из которой становилось ясным, какие бы то ни были причины, что аннуитенты в среднем живут дольше, чем другие лица.

Эта таблица также впервые предоставляла механизмы правильной оценки жизни получателей аннуитетов.

В 1831 году шотландский ученый Уильям Фрезер (William Fraser) опубликовал работу «*Remarks on the Principles and Defects of the present Associations for Life Assurance, with a view of the Preliminary Arrangements for instituting the Scottish Economic Life Assurance Society*», в которой был приведен основной аргумент в пользу применения более низкой шкалы премий для страхования жизни.

В 1834 году был принят новый закон, еще более благоприятный для этих организаций, — «*Friendly Societies Act 1834*», в качестве цели которого декларировалось взаимная помощь и поддержка всех членов, их вдов, детей, родственников либо их представителей на случай болезни, младенчества, старости, вдовства или какого-либо иного естественного состояния либо непредвиденных обстоятельств, вызванных несчастным случаем, либо для какой-либо

иной цели, которая не является противозаконной. Инициаторам ассоциаций по страхованию жизни особенно импонировало разрешение выдавать «*nominee policies*» («полисы на предъявителя»), когда лицо было вправе назначить свою супругу либо другое лицо, зависящее от него, на получение страховой суммы в случае его смерти без каких-либо расходов и проблем, связанных с доказательством подлинности завещания (*probate*), получением распорядительных писем о распоряжении имуществом (*letters of administration*) и т. д. При этом также отсутствовало ограничение на страховую сумму по одной жизни.

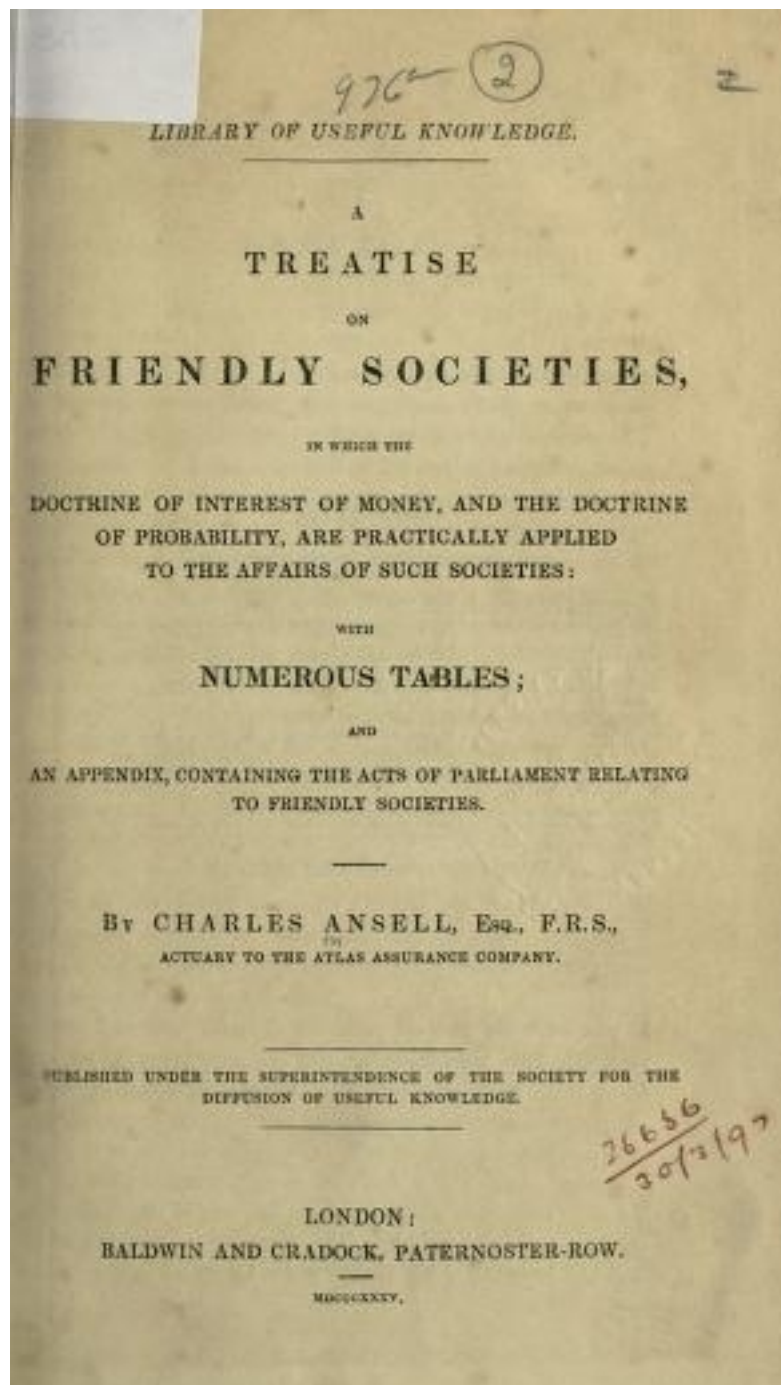
Данный закон дал сильный импульс для создания обществ взаимного страхования. Некоторые из них начали быстро развиваться. Они пользовались освобождением от гербовых сборов, возможностью арбитражного разбирательства, т. е. вне государственных судов, и другими практическими преимуществами, включая право инвестирования своих фондов в государственные ценные бумаги.

В 1835 году выдающийся английский актуарий Чарльз Джеймс Анселл (*Charles James Ansell*)



Чарльз Джеймс Анселл

опубликовал свою известную работу «*A Treatise on Friendly Societies in which the Doctrine of the Interest of Money and the Doctrine of Probability are applied to the Affairs of such Societies*» («Трактат о дружественных обществах, в котором доктрина денежного процента и доктрина вероятности применяются к делам таких обществ») при посредничестве «Общества распространения полезных знаний» (*Society for the Diffusion of Useful Knowledge*),



Титульный лист Трактата о дружественных обществах...

которая содержала информацию, касающуюся заболеваний и таблиц смертности среди рабочего класса Англии.

1836 год был отмечен важным событием в истории демографической статистики Англии, поскольку был принят Закон о регистрации рождения, смерти и браков в Англии — «*Act for Registering Births, Deaths and Marriages in England*». Тем самым был сделан важный шаг, поскольку старая система церковной или приходской регистрации (Parochial Registration system), установленная еще Кромвелем в период правления короля Генри VIII (1530 год), уже бездействовала, а так называемые статистики смертности (Bills of Mortality) являлись нерегулярными изданиями, выпускаемыми не в унифицированной и исключительно добровольной

форме. Закон вступил в действие на следующий год. В соответствии с ним был создан механизм так называемой Общей регистрации рождения, смерти и браков (Registrar-General of Births, Deaths and Marriages).

К. Уолфорд при этом подчеркивал: «Практическая система регистрации рождений и смертей имеет другие оценки с точки зрения страхования жизни, чем просто ведение записей о стандарте здравоохранения страны. Возможности получения *«proof of age»* («подтверждения возраста») и оценка *«cause of death»* («причина смерти») представляют собой крайне важные вопросы и способствуют существенному уменьшению сложности, которые некогда существовали в связи с этими параметрами»<sup>24</sup>.

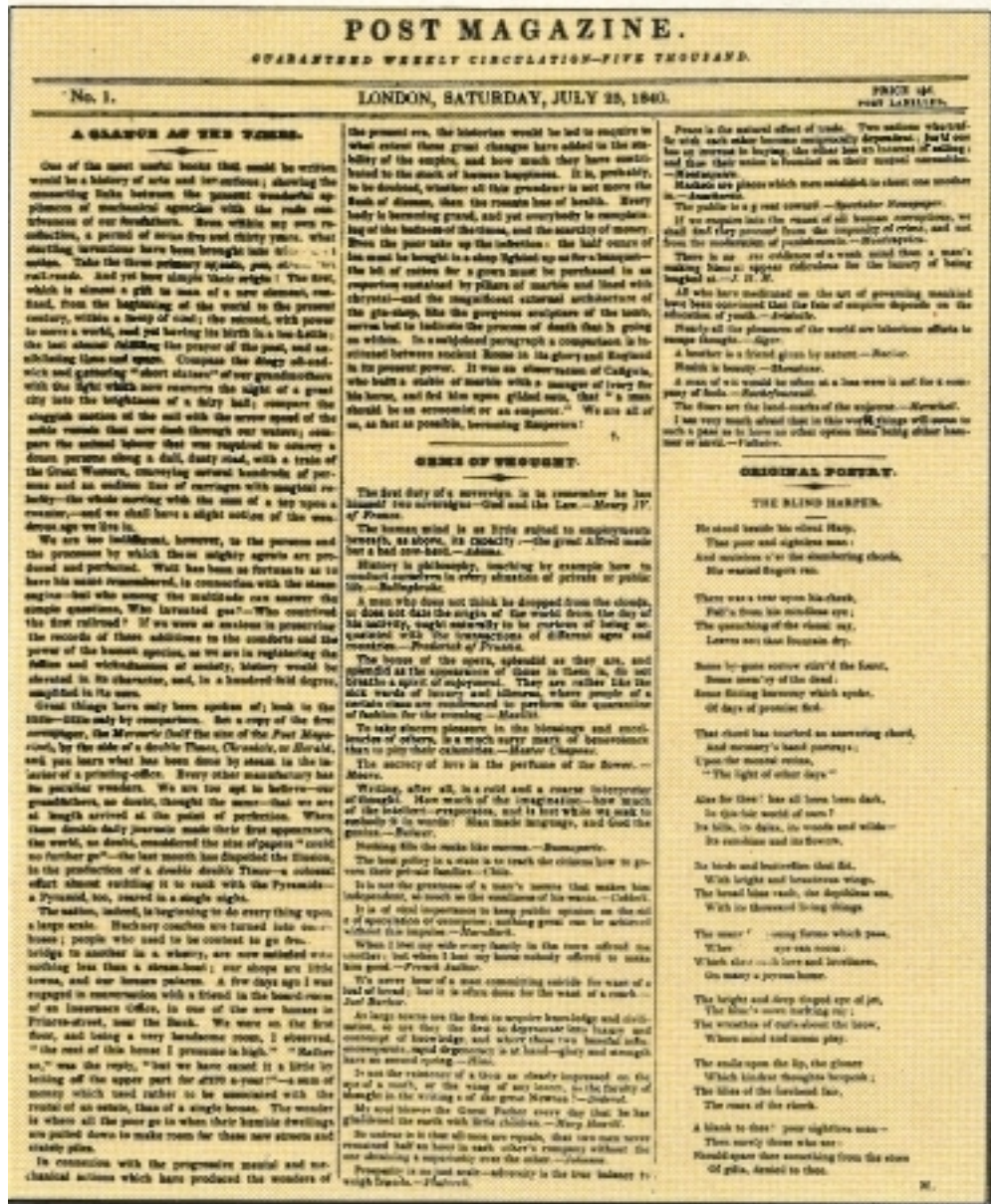
Этот же 1836 год был отмечен одним из самых дерзких случаев мошенничества, связанных с образованием ассоциаций по страхованию жизни. Речь идет о так называемом проекте *«Independent West Middlesex Life and Fire Assurance Company»*. Мы говорим «проект», потому что эта организация никогда не имела правового статуса, как компания — с самого начала и до конца это была симуляция. Еще в 1696 году ее основатели собирались получить соответствующий статус, но впервые она открыла свой офис лишь в 1836 году, заявив фальшивый капитал в размере £ 1 млн. Вкратце история была следующая: два человека, один из которых был башмачником и контрабандистом, а другой Уильям Хоул (William Hole), торговцем сальными свечами и банкротом, рекламировали выплату аннуитетов по страхованию жизни, которые превышали на 30% аннуитеты, предлагаемые другими страховыми компаниями. Они открыли красивые конторы в Лондоне, Эдинбурге, Глазго и Дублине. На рекламных буклетах были помещены в качестве директоров имена известных банкиров, включая *«Bank of England»*, членов парламента и других знаменитостей с вариацией лишь инициалов. Газеты, в частности, провинциальные, пестрели их рекламными объявлениями. Общественность недолго колебалась, чтобы отреагировать на такие привлекательные условия, и вскоре аферисты быстро «заработали» около £ 250 тысяч. Деньги поступали из всех районов, но, в основном, от тех, кто должен был быть более осведомленными, а именно, от священников, служащих и других людей высокого статуса. Предприниматели были слишком осторожными, чтобы попадаться на такие уловки.

В конце концов, эта схема привлекла внимание Питера Маккензи (Peter Mackenzie), редактора газеты *«Scottish Reformers' Gazette»*, издававшейся в Глазго, и афера раскрылась.

Как много подобных схем последовало дальше, и какой вред был нанесен теми, кто использовал их, точно неизвестно, т. к. отсутствовал орган, который бы следил за его развитием. В 1840 году недостаток контроля был в определенной мере устранен учреждением газеты *«Post Magazine»*, небольшого еженедельного издания по цене всего лишь в один пенни.

---

<sup>24</sup> Walford Cornelius. History of Life Assurance in the United Kingdom, Cambridge, Journal of the Institute of Actuaries and Assurance Magazine, 1885/04, Vol. 25. P. 311.



Первый выпуск газеты от 25 июля 1840 года

До появления этой газеты страхование жизни не рассматривалось прессой Великобритании как привлекательная тема для дискуссий, и, вероятно, никто из молодых людей того времени не имел хотя бы какое-то представление о том, что из себя представляет страхование жизни.

Джон Хупер Хартнолл (John Hooper Hartnoll), инициатор, прежний владелец и редактор этой газеты, оказался что называется «крепким орешком». «В связи с делом *West Middlesex* против него подавались многочисленные иски, но Хартнолл держался крепко и никогда не отступал от своей позиции до тех пор, пока ему не удалось разорить все гнездо страховых мошенников того времени»<sup>25</sup>. Сжатая история некоторых мошеннических схем была изложена в письме Д. Хартнолла, адресованном в 1853 году тогдашнему министру торговли Эдварду Кардуэллу (E. Cardwell).

<sup>25</sup> Walford Cornelius. History of Life Assurance in the United Kingdom. Cambridge, Journal of the Institute of Actuaries and Assurance Magazine, 1885/04, Vol. 25. P. 311.

Обстоятельства, касавшиеся «*West Middlesex Swindle*», наконец, привлекли внимание властей. Если еще в начале 1844 года был принят Закон «*Actions for Gaming Act 1844*», то в конце 1844 года был принят еще один Закон об акционерных обществах, который налагал определенные ограничения на все страховые и иные акционерные компании.

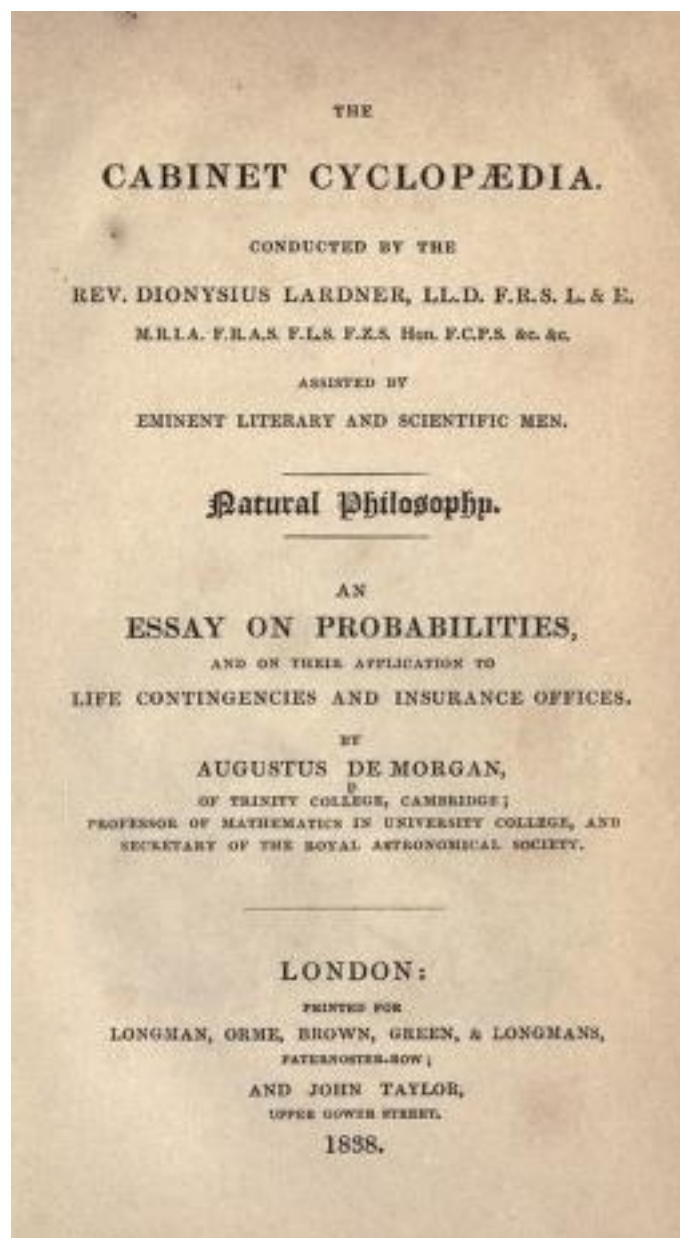
На принятие данных статутов оказала влияние не только афера «*West Middlesex Swindle*». В 1836 году главными компаниями по страхованию жизни являлись: «*Legal and General, Licensed Victuallers*» (досл. «Трактирщики, имеющие патент на продажу спиртных напитков», впоследствии-*Monarch*), «*Liverpool and London*» (занимавшаяся и страхованием от огня) и «*Minerva*». На следующий год приходится основание следующих компаний по страхованию жизни: *Britannia, Dissenters and General, National Loan Fund* (впоследствии-*International Life*), *National Mercantile Life, Royal Naval Benevolent* и *Scottish Provident*.

В 1838 году английский профессор математики Аугуст Де Морган (*Augustus De Morgan*)



Аугуст Де Морган

опубликовал хорошо известную работу «*Essay on Probabilities, and on their application to Life Contingencies and Insurance Offices*»,



которая еще больше удовлетворяла ожидания общества мнение в части безопасности, поскольку заложила основы расчетов страховых компаний. В частности, автор заметил, что «в мире коммерции нет ничего такого, чтобы даже отдаленно могло сравниться с надежностью хорошо организованной компании по страхованию жизни».

Согласно К. Уолфорду в 1839 году было выпущено 80 тысяч полисов по страхованию жизни. Взяв за основу среднюю страховую сумму по полису в размере £ 500, он выходит на общий объем страховой премии примерно в £ 40 млн. Но, похоже, что эта цифра занижена, поскольку только одно страховое общество «*Equitable*» имело 7 481 страховой полис на сумму более £ 14 млн<sup>26</sup>.

В 1840 году Закон о дружественных обществах претерпел изменения. От гербового сбора не освобождались полисы со страховой суммой свыше £ 200. Компании, выдававшие такие полисы, могли не вкладывать свои фонды в так называемые «*Savings Banks*» (сберегательные

---

<sup>26</sup> Walford Cornelius. History of Life Assurance in the United Kingdom. Cambridge, Journal of the Institute of Actuaries and Assurance Magazine, 1885/04, Vol. 25. P. 312.

кассы) или в уже упоминавшееся Казначейство государственных ценных бумаг (Commissioners of the National Debt). Но этим компаниям разрешалось выдавать также уже упоминавшиеся «*Nominee policies*».

В том же 1840 году «Обществом распространения полезных знаний» («Society for Diffusion of Useful Knowledge — SDUK — существовало с 1826 по 1848 годы») был опубликован известный многотомный трактат Дэвида Джонса (David Jones) «*On the Value of Annuities and Reversionary Payments*» («О стоимости аннуитетов и реверсивных [условные аннуитеты] выплатах»), который содержал серию практических таблиц смертности, основанных на упоминавшихся ранее таблицах Нортгемптона и Карлайла.

В 1841 году был создан специальный комитет Палаты общин для рассмотрения законов, касавшихся акционерных компаний. Страховые компании стали предметом особого внимания со стороны этого комитета; и в этой связи к его работе были привлечены несколько известных актуариев. Запросы были также адресованы и компаниям по страхованию жизни. Кроме того, были опрошены торговцы, банкиры, солиситоры и барристеры. Комитетом были предприняты большие усилия по поиску практических решений по борьбе со злоупотреблениями того времени.

Окончательный отчет комитета был опубликован лишь в 1844 году. Годом ранее, т. е. в 1843 году, произошло два события, заслуживавших внимания:

1. Публикация в 5-м отчете Общей регистрации рождения, смерти и браков (Registrar-General of Births, Deaths and Marriages) таблицы смертности по всему Королевству — «*English Life Table*», что является заслугой выдающегося английского эпидемиолога, доктора Уильяма Фарра (Dr. William Farr),



Доктор Уильям Фарр

2. Завершение Комитетом актуариев (Committee of Actuaries) создания таблицы смертности, основанной на сведениях, предоставленных компанией «*Insured Life*» с помощью инфор-

мации со стороны семнадцати британских компаний по страхованию жизни. Она так и называлась — «*Seventeen Offices' Experience Table*».

В 1843 году в Великобритании существовали 100 тысяч полисов по страхованию жизни со средней страховой суммой в £ 1 000, что давало в целом £ 100 млн. Инвестированные фонды страховщиков жизни оценивались порядка £ 50 млн.

Возвращаясь к законам 1844 года, следует заметить, что, если закон против азартных страхований, в конечном итоге, вел к их полному прекращению, то закон, регулировавший акционерные компании, оказался неудачным, поскольку в стране стали в большом количестве учреждаться новые компании под прикрытием данного закона.

В 1845 году в Великобритании насчитывалось не менее 48 компаний по страхованию жизни, которые имели условную регистрацию. Из них лишь 21 компания, т. е. меньше половины, имела завершённую регистрацию, а к 1900 году осталась лишь одна — «*Royal Naval Benevolent Society*».

В 1851 году учреждается журнал «*Assurance Magazine*», целью которого было снабжение страховых компаний и актуариев информацией, представлявшей для них профессиональный интерес, а также стать органом обмена идеями по вопросам теории и практики страхования.

В 1852 году над страховым сообществом сгустились тучи. Эти события известны под названием «*Insurance Controversy*» («Страховая дискуссия»). Некто Роберт Кристи (Robert Christie) из Эдинбурга обратился к тогдашнему президенту министерства торговли Эдварду Кардвеллу (Edward Cardwell), как защитнику интересов страховщиков, и потребовал тщательного расследования деятельности каждой организации по страхованию жизни и аннуитетов с целью принятия законов, которые должны были защитить общество от финансовых потерь вследствие мошенничества и невежественности. Данное заявление основывалось на анализе деятельности 25 страховых компаний, который показывал, что в среднем за три с половиной года деятельности эти организации получили доход в размере £ 745 010, потратили на управленческие расходы £ 287 339, оплатили претензии и аннуитеты на сумму в £ 87 989, оставив £ 369 700 на возможные обязательства по договорам страхования. Другими словами, они израсходовали около 50% своих доходов. При этом три компании влачат сегодня жалкое существование, другие либо сливаются, либо находятся на грани банкротства.

Этим 25 компаниям пришлось выдерживать настоящую информационную атаку, да и другим досталось. Р. Кристи отмечал в заявлении: «У меня впечатление, нет, полное убеждение в отношении других компаний, безотносительно пылких отчетов об их процветании, содержащихся в докладах и речах на годовых собраниях, в том, что они прогнили и по факту, не по своей конструкции, мошенники»<sup>27</sup>.

В период с 1844 по 1853 год было зарегистрировано 311 страховых компаний, но только 140 из них приступили к работе. При этом общее число компаний, осуществлявших страхование жизни в Великобритании в конце 1852 года, составляло 174, а именно, 42 общества взаимного страхования и 132 страховые компании.

Парламентский комитет рассматривал вопросы законодательства, касающегося необычной правовой на тот момент конструкции «*Nomination policies*» (полисов, в которых указывался выгодоприобретатель на случай смерти застрахованного лица). Комитет рекомендовал освободить от гербового сбора все завещательные и наследственные обязательства по всем полисам жизни, которые не превышали £ 500, но парламент отклонил данное предложение.

Вскоре последовало письмо Джона Хупера Хартнилла, редактора *Post Magazine*, Э. Кардвеллу, президенту Министерства торговли, о неработающем характере Закона о регистрации акционерных компаний, как средства превенции по формированию «мыльных страховых ком-

---

<sup>27</sup> Walford Cornelius. History of Life Assurance in the United Kingdom. Cambridge, Journal of the Institute of Actuaries and Assurance Magazine, 1885/04, Vol. 25. P. 443-444.

паний» и регулировании деятельности законно учрежденных компаний. В этом письме содержалось наиболее четкое описание определенных страховых проектов, характеристики людей, их предшественников, суммах хищений с указанием времени, места и обстоятельств. После этого было невозможно проигнорировать подобное обращение.

8 марта 1853 года был назначен специальный комитет парламента «*to take into consideration the subject of Assurance Associations*» — «для принятия к рассмотрению деятельности страховых объединений». Комитет пригласил актуариев, представителей страховых компаний и других лиц, компетентных в предоставлении полезной информации по предмету рассмотрения, и к середине августа его отчет и протоколы освидетельствования были представлены парламенту.

Как результат — в марте 1853 года для контроля над этими компаниями был назначен Специальный парламентский комитет (Select Parliamentary Committee) с прицелом на разработку нового законодательства.

Примерно в это же время Институт актуариев (Institute of Actuaries), основанный в 1848 году, также принял активные усилия для обеспечения таких изменений в законах, которые бы способствовали оздоровлению деятельности компаний страхования жизни. Этот парламентский комитет принял серию резолюций, первая из которых объявляла, что закон 1844 года создал несправедливое разграничение между компаниями, учрежденными до 1844 года, и теми, которые были основаны после, и что этот закон должен быть отменен.

Кроме этого, указанный комитет рекомендовал изъять из закона 1844 года все положения, касающиеся компаний страхования жизни, поскольку деятельность последних значительно отличается от других страховых компаний и требует отдельного регулирования. Однако лишь в 1856 году Джеймс Уилсон (James Wilson), министр финансов Великобритании, внес законопроект в Палату общин, содержащий положения об улучшении существующего законодательства в отношении компаний страхования жизни, но, частично в силу незаконченного характера документа и частично из-за возражений других организаций, он был отклонен на самой ранней стадии. Все же, по-видимому, из-за чей-то ошибки, новый закон был принят в той же году. Он отменил положения, касавшиеся компаний страхования жизни, без замены других положений.

В 1858 году было принято важное решение по существующей практике касательно вопроса смерти в течение «*days of grace*» («грационные дни»), т. е. периода, разрешенного обычаем Англии, в течение которого можно было оплатить и, тем самым, возобновить полис страхования жизни. Одно из дел касалось полиса перестрахования (но не имело отношения к страхователю) — «*Pritchard v. Merchant and Tradesmen's Mutual Life*». Оригинальный полис содержал условие о 30-дневном льготном периоде. Премия должна была быть уплачена 13 октября, и потому «*days of grace*» истекали 12 ноября, т. е. в день, когда истек и срок страхования жизни. 14 ноября истец направил в перестраховочную компанию чек на оплату премии. На следующий день был направлен счет «*for the premium for renewal of the policy to 13 October 1856, inclusive*» — «на премию по возобновлению полиса до 13 октября 1856 года» — при этом обе стороны были не в курсе того, что к тому времени полис был заблокирован. Было установлено, что при данных обстоятельствах платеж не возобновлял истекший полис. Такое решение вызвало большую тревогу среди полисодержателей, а пресса раздула недовольство людей, и почти все компании страхования жизни Великобритании заявили, что они оплачивают претензии, возникшие в течение «*days of grace*».

**Медицинское освидетельствование. Групповое страхование жизни.** Сегодня сложно установить, когда впервые была применена практика личного страхования с учетом предварительного медицинского исследования застрахованного лица. Доктор Прайс в 1779 году в преамбуле к книге Уильяма Моргана «Доктрина аннуитетов» высказался в пользу про-

ведения медицинского освидетельствования<sup>28</sup>. Однако такие специалисты стали привлекаться на регулярной основе только с 1858 года.

В середине 19-го века процент тех, кто имел полис страхования жизни, был все еще незначительным — в основном такие полисы охватывали землевладельцев, адвокатов, врачей, учителей и торговцев. Первая система группового страхования жизни в Англии была введена в 1846 году ассоциацией *Hyperlink*, учрежденной в 1840 году.

Ассоциация выпустила первый полис 17 марта 1841 года, а в 1846 году согласно системе группового страхования жизни компания «*Magniac, Jardine & Company*» обязалась уплачивать премию за страхование жизни своих работников в качестве бонуса работодателя. В 1848 году ассоциация переименовалась в «*Provident Clerks' Mutual Life Assurance Association*».

В 1859 году ассоциация организовала систему страхования жизни персонала для почтовых отделений, а в 1860 году — для железнодорожных компаний, начав с компании «*Great Western Railways*».

28 сентября 1995 года было объявлено о ее слиянии с корпорацией «*General Accident Fire and Life Assurance Corporation Ltd.*», а в ноябре того же года ее портфель был передан компании «*General Accident Linked Life Assurance Ltd.*». 1 января 1996 года компания была известна как «*Provident Mutual Life Assurance Ltd. Provident Mutual*», и наконец, 13 июня 2003 года ее деятельность была прекращена.

**1862-1870 годы.** Этот период был отмечен рядом важных событий для компаний страхования жизни. Он начался с принятия статута под названием «*The Companies Act, 1862*». Двумя годами позже посредством сети Центральной почты была введена правительственная система страхования жизни и аннуитетов (*Government Scheme of Life Assurance and Annuities*).

В 1867 году был принят Закон о полисах страхования жизни, который касался так называемых извещений о переуступке прав требований по таким полисам (*notices of assignment*).

В 1869 году была опубликована таблица смертности, подготовленная Институтом актуариев. В этом же году обанкротились компания «*Albert Life Assurance Company*», а затем «*European Life Assurance Company*».

Законом 1862 года привилегия статуса *ограниченной ответственности*, которая предыдущими законами гарантировалась всем другим компаниям, была распространена и на компании страхования жизни. Этот статус до принятия закона мог быть предоставлен такой компании либо путем принятия специального закона, либо по патентной грамоте (*Letters Patent*). Согласно старому законодательству о нелимитированной ответственности акционеры компаний страхования жизни рисковали всем, чем они владели, и это обстоятельство побуждало создавать такие компании скорее спекулянтам, нежели серьезным инвесторам. Применение правила *ограниченной ответственности* было важно, поскольку ставило их в один ряд с банками и другими аналогичными структурами.

Каждая компания должна была зарегистрировать так называемый «*Memorandum of Association*», определяющий характер предлагаемого бизнеса, который не мог изменяться. При этом, если директора компании в ходе ведения деятельности превышали свои полномочия, закон считался «*ultra vires*» (за пределами полномочий), и акционеры не несли за это ответственность.

Основные положения закона 1862 года касались создания, регистрации и ликвидации компаний страхования жизни. Согласно секции 4 закона запрещалось создание компании более. При этом секция 6 предусматривала, что «семь или более лиц, объединенных правомерной целью, имели право, поставив свои подписи на уставе акционерного общества или удостоверив себя иным предусмотренным законом образом, образовывать акционерную компа-

---

<sup>28</sup> Morgan William. *Doctrine of annuities and assurances on lives and survivorships, stated and explained*, London: Printed for T. Cadell, 1779. P. 27.

нию с либо без ограниченной ответственности». В соответствии с секцией 209 все компании страхования жизни, зарегистрированные согласно отмененному закону 1844 года, были обязаны пройти регистрацию до 2 ноября 1862 года, а несоблюдение данного положения влекло серьезные санкции в отношении руководства компании, а также лишало права выступать истцом либо выплачивать дивиденды.

Правительственная система страхования жизни и аннуитетов, которая была инициирована в 1864 году, провалилась, и главным образом, потому, что, кроме листовок, выпущенных для вкладчиков сберегательного банка и уведомлений, размещенных в почтовых отделениях, правила Правительственной системы никого не привлекали. Так, согласно правительственной системе полисы страхования жизни с суммами от £ 5 до £ 100 предоставлялись лицам от 14 до 65 лет, в то время как дети от 8 до 14 лет могли быть застрахованы на сумму в £ 5. Сумма аннуитета, которую можно было приобрести на одно лицо, ограничивалась £ 100. В случае страхования жизни до £ 25 не требовалось медицинское освидетельствование.

Целью Закона о полисах страхования жизни 1867 года было упростить уступку прав требований (цессию) по таким договорам страхования. Закон также включал в себя обязательную форму полной цессии (*absolute assignment*).

Публикация в 1869 году таблицы смертности Института актуариев, основанной на обобщенном опыте двадцати компаний страхования жизни, за которой тремя годами позже последовали монетарные таблицы (*monetary tables*), позволили теперь достаточно точно определять надежность компаний страхования жизни. Эти таблицы, как правило, содержат размеры выплат по инвалидности или постоянной потери трудоспособности в денежном выражении. Но сегодня данный термин «*monetary table*» обычно не используется. Вместо него наиболее распространенные названия таблиц-*Disability Compensation Rates Table*, *Disability Benefit Table* и т. п.

Банкротство компании «*Albert Life Assurance Company*» в августе 1867 года вызвало сильное напряжение в сфере страхования жизни, потому что влекло серьезные последствия в будущем. Эта компания, основанная в 1838 году, поглотила в период своей деятельности не менее 26 компаний страхования жизни. В течение длительного периода времени в ее фондах наблюдался дефицит денежных средств по причине плохого управления. Однако это обстоятельство стало известно лишь после смерти управляющего в 1866 году.

В целях исследования причин банкротства было проведено расследование, которое показало, что неплатежеспособность компании была связана с оплатой крупных сумм денег на приобретение бизнеса многочисленных компаний, которые переходили под ее управление. Различные претензии со стороны полисодержателей и других кредиторов сформировали предмет иска в специальном Арбитражном суде.

Последующее банкротство компании «*European Life Assurance Company*», которое, хотя и началось месяц спустя после того, как закрылись двери компании «*Albert*», еще продлилось на три года и добавило сложностей страховому сообществу. Этих два совпавших по времени банкротства вынудили правительство принимать оперативные меры.

В 1870 году в парламент был внесен законопроект, который, не вмешиваясь во внутреннее дела страховщиков жизни, был направлен на предотвращение подобных ситуаций в будущем. Он был принят 9 августа того же года, и тем самым открыл новую эпоху в страховании жизни. Закон требовал от страховщиков жизни составления счетов и оплату номинального депозита. Им предусматривалось внесение каждой компанией в Канцлерский суд Великобритании (*Court of Chancery* — просуществовал до 1873 года) депозита в размере £ 20 тысяч, который удерживался в нем до того момента, пока фонд страхования жизни конкретной компании, сформированный за счет премии, не достигнет £ 40 тысяч. Это условие применялось к иностранным компаниям, которые намеревались работать в Великобритании. Следует отметить, колониальные компании уже собрали необходимую сумму премии, поэтому сразу

получали депозит обратно. Целью данного положения было предотвратить образование спекулятивных концернов, и в этом новый закон преуспел. При этом имел место один эффект, непредвиденный его инициаторами, который затруднял возможность создания обществ взаимного страхования. Дело в том, что вскоре после принятия закона 1870 года рассматривалась вопрос об учреждении компании «*Ladies' Life Assurance Company*», чтобы замужние женщины могли страховать свои жизни на свои собственные средства без получения согласия со стороны мужей. При этом предусматривалось, что директорами и сотрудниками компании будут исключительно женщины. Учредители компании рассчитывали начать проект, собрав капитал в размере лишь £ 20 тысяч. К сожалению, нет никаких сведений о дальнейшей судьбе этого «женского проекта».

Следующее положение касалось отделения фонда страхования жизни от других фондов. Это условие дополнялось шестью секциями, которые прописывали подготовку и публикацию деклараций о финансовом положении компаний. Эти декларации имели две формы: одна представляла собой ежегодный отчет о доходах и балансовый отчет компании (*Revenue Account and Balance Sheet*), а вторая декларация, имевшая более детальный характер, должна была составляться в конце определенного отчетного периода, на основании которой можно было без труда составить представление об уровне платежеспособности конкретной компании.

Остальные положения закона касались процедур слияния компаний, передачи портфелей и ликвидации обанкротившихся компаний. В частности, секция 14 обуславливала, что до момента слияния компаний или передачи портфелей должно быть подано обращение в Канцлерский суд за получением соответствующего разрешения, при этом такое разрешение могло быть отозвано в случае, если полисодержатели одной из компаний, представлявшие 1/10 часть общей страховой суммы, выступят против слияния или передачи портфелей. Нюанс в отношении ликвидации компании был добавлен в секции 22, которая предусматривала возможность сокращения количества договоров вместо распределения активов.

Общий эффект закона 1870 года прекрасно суммировал английский экономист Джордж Кинг (*George King*): «Почти без исключений они [компании страхования жизни] постоянно увеличивали долю своих активов по отношению к своим обязательствам, направляя конечные суммы в резервы безотносительно естественного роста бизнеса и при более высоком среднем возрасте застрахованных лиц; и в результате этого, ни в одной другой стране мира нет таких сильных и стабильных компаний страхования жизни, как в Великобритании, и нигде страхователь не пользуется большими преимуществами по бонусам и другим льготам»<sup>29</sup>.

1870 год памятен в истории страхования жизни и по двум другим причинам. Во время той же парламентской сессии успешно прошел законопроект, который устранял определенные ограничения в отношении замужних женщин, а также предусматривал возможность страхования таких женщин со стороны их мужей, которые были защищены от кредиторов. Этот законопроект стал известен под названием «*Married Women's Property Act 1870*», который двенадцатью годами позже был заменен законом 1882 года, предоставлявшим право замужней женщине заключать полис страхования своей жизни в пользу своего мужа или детей.

Другим важным событием того же года стало учреждение первых в Великобритании американских компаний страхования жизни. Если английские компании открыли свои офисы в США еще в первой половине 19-го века, то в течение 1850-1860-х годов им стали создавать конкуренцию местные страховщики жизни. К тому же, существовала угроза того, что американские компании могут, в свою очередь, основать свои агентства в Великобритании. Эксперименты проводились не спеша, но были достигнуты значительные результаты, особенно на

---

<sup>29</sup> Hendricks Frederick. Contributions to the History of Insurance, and of the Theory of Life Contingencies, with a Restoration of the Grand Pensionary De Witt's Treatise on Life Annuities // Journal of the Institute of Actuaries (The Assurance Magazine). 1852. Vide, xxix., p. 491.

севере Ирландии и в некоторых промышленных районах Англии. Наконец, в начале 1870 года в Лондоне были учреждены две крупные компании страхования жизни — «*Equitable*» и «*New York Life*». Правда, они уже достаточно активно работали до принятия закона 1870 года. Что касается их последователей, то в свете принятия закона министерство торговли Великобритании обязало этих заокеанских страховщиков держать определенные депозиты в английских банках.

1870 год был примечателен и созданием Королевской комиссии в отношении «дружественных обществ». Третий доклад этой комиссии, опубликованный в 1873 году, содержал немало интересных фактов о страховании жизни в целом, а также о схеме страхования Центральной почты и о промышленном страховании. Различные отчеты, опубликованные под эгидой этой комиссии, дают представление о деятельности «дружественных обществ». В 1875 году в отношении их был принят новый закон, согласно которому в Великобритании насчитывалось 21 659 обществ, в которых состоял 1 787 291 член, и чьи фонды аккумулировали £ 8 630 525<sup>30</sup>. По мнению К. Уолфорда, если сюда добавить незарегистрированные общества, то их членство составит более 4 млн человек с фондами в размере около £ 11 млн<sup>31</sup>.

В целом, период с 1870 по 1900 годы можно назвать периодом непрерывного развития. Актуарная наука, поощряемая и развиваемая Институтом актуариев в Англии и Факультетом актуариев, основанным в Шотландии в 1856 году, получила более широкое признание благодаря профессиональным экспертам в компаниях страхования жизни. Частично по этой причине, частично по причине открытости деятельности страховщиков жизни и частично в силу активной конкуренции между ними в программы многих компаний были внесены ряд значительных усовершенствований. Среди них можно отметить освобождение страховых полисов от разного рода ограничений, продление периода времени, предоставляемого на возобновление полисов, прекращенных по причине неуплаты страховой премии (*lapsed policies*), а также оплата претензий незамедлительно после подтверждения факта смерти и титула (т. е. права собственности или иного права на имущество).

**Закон о морском страховании 1745 года.** До этого был статут Елизаветы 1601 года, затем морские консулаты и ордонансы в других странах Европы, но этот закон следует упомянуть и в связи с запретом на перестрахование, и тем, что он олицетворял собой одну из наиболее заметных попыток парламента регулировать морское страхование как в части морских займов, так и «азартных полисов».

В 1745 году был принят документ, который был отмечен в своде законов как Статут 19 Geo. II, cap. 37 и назывался «*An Act to regulate insurance on ships belonging to the subjects of Great Britain and on merchandises or effects laden thereon*» («Закон для регулирования страхования в отношении морских судов, принадлежащих подданным Великобритании, а также товаров или иных, погруженных на них интересов»). Нас интересует четвертая секция, которая касалась непосредственно перестрахования и имела следующее содержание: «Да будет установлено вышеупомянутой Властью (т. е. Парламентом), что Перестрахование будет считаться незаконным, кроме случаев, когда Страховщик признается неплатежеспособным или банкротом, либо в случае его смерти; при любых указанных обстоятельствах Страховщик, его Исполнители, Администраторы или Представители имеют право осуществлять Перестрахование на сумму, застрахованную им ранее при условии, что данная сделка должна быть отражена в полисе как Перестрахование»<sup>32</sup>.

---

<sup>30</sup> См., 38 & 39 Vict. C. 60 — Friendly Societies Act 1875.

<sup>31</sup> Walford Cornelius. History of Life Assurance in the United Kingdom, Cambridge, Journal of the Institute of Actuaries and Assurance Magazine, 1885/04, Vol. 25. P. 463.

<sup>32</sup> Цит. по кн. Arnould Joseph. Arnould on the Law of Marine Insurance and Average, 3<sup>rd</sup> ed. David Maclachlan, Vol. II, London: Stevens & Sons, H. Sweet, and W. Maxwell, 1866; <http://books.google.com>, pp. 1093-1094.

До принятия Закона 1745 года английское право признавало европейскую доктрину о том, что договор морского страхования требует наличия у страхователя интереса. Как уже отмечалось ранее, в течение 17-го века страховщики начали выдавать полисы, которые не требовали наличия какого-либо страхового интереса и содержали слова «*с интересом либо без интереса*». Другими словами, допускалось, что стороны полиса не придавали значения отсутствию какого-либо интереса, кроме как заключения некоего пари в рамках страховых полисов. Однако суды не выказывали враждебности к таким полисам, поскольку они были выгодными для купцов и торговцев, и потому они иногда закрывали глаза на это. В 18-м веке суды не только не одобряли такие полисы, но и пересмотрели концепцию пари в привязке к спорному характеру таких полисов.

С принятием Закона 1745 года парламент запретил страхование *с интересом либо без интереса*. Поскольку данный закон является наиболее важным и объемным в системе кодификации статутного права касательно страхования, мы дадим несколько выдержек из него.

Причины, которые побудили законодательный орган принять данный закон, указаны в преамбуле:

«Принимая во внимание то, что из имеющегося опыта было установлено, что заключение страхований *«с интересом либо без интереса»* или *«без последующего доказывания интереса кроме самого полиса»* (в оригинале «without further proof of interest than the policy») породило многие пернициозные (т. е. губительные практики), когда большое количество кораблей с их грузами либо были утрачены в результате мошенничества, либо разрушения, или захвачены противником во время войны; и подобные страхования содействовали экспорту шерсти и осуществлению многих других запрещенных и нелегальных торговых операций, которые были скрыты благодаря таким страхованиям, и заинтересованные стороны обезопасили себя от убытков, но такие страхования уменьшали государственные доходы, нанося существенный ущерб справедливой торговле; и внедряя вредный вид азартных игр под предлогом страхования риска перевозки и справедливой торговли, сам институт и похвальный замысел заключения страхования был искажен, и то, что должно было способствовать торговле и мореплаванию, во многих случаях оказалось для этого пагубным и разрушительным»<sup>33</sup>.

Наличие страхового интереса и запрет на осуществление страхования, используемого для прикрытия заключения пари, являлись и сегодня являются важными фундаментальными принципами страхования.

После преамбулы следовали законодательные положения в пяти секциях.

Первая секция гласила: «Для исправления этого, постановляется, что никакое страхование или страхования не должны заключаться лицом либо лицами, корпорациями либо политическими организациями, или каким-либо судном либо судами, принадлежащими его Величеству либо какому-либо его подданному, либо в отношении товаров или иного имущества, погруженного или которое должно быть погружено на борт судна или судов *«с интересом либо без интереса или без последующего доказательства интереса кроме самого полиса, или путем азартной игры, или заключения пари, или без выгоды от спасения судна или имущества для страховщика»*; и что каждое такое страхование будет считаться недействительным во всех его намерениях и целях».

Общий запрет особо квалифицировался в пользу так называемых *каперов* (в оригинале «privateers») и был прописан во второй секции следующего содержания: «Всегда при условии, что страхование в отношении частных военных кораблей, снаряженных кем-либо из подданных его Величества исключительно для плавания против врагов его Величества, может быть заключено судовладельцами и от их имени на условиях *«с интересом либо без интереса,*

---

<sup>33</sup> Здесь и далее цит. по кн. Park James Allan. A System of Law of Marine Insurances, 6<sup>th</sup> Ed. London, A. Strahan, 1809. P. 349-351.

без ответственности за аварию и без выгоды от спасения судна или имущества для страховщика», безотносительно того, что это может находиться в противоречии с содержанием полиса».

В третьей секции было прописано еще одно исключение: «Также при условии, что любые товары или имущество из каких-либо портов либо мест в Европе или Америке, находящиеся во владении испанской либо португальской корон, могут быть застрахованы таким же образом, как если бы отсутствовал данный Закон».

Секция 4 запрещала перестрахование. В пятой секции было установлено, «что любая сумма или суммы, которые должны быть отданы по морскому займу или по бодмереи в отношении судна или судов, принадлежащих кому-либо из подданных его Величества, связанных с хождением в или из Ост-Индии (т. е. Филиппины и т. д.), должны быть предоставлены только в отношении судна либо товаров или имущества, погруженного или которое должно быть погружено на борт такого судна, и это должно быть четко отражено в условиях указанного бонда; а займодавцу, его агентам или правопреемникам должно быть предоставлено право на получение возмещения от спасенного судна, которые единственные, кто должен иметь право на заключение страхования на деньги, полученные по займу; а заемщик денег по морскому займу или бодмереи, как указано выше, не имеет право получать страховое возмещение больше, чем стоимость его интереса в таком судне или товаре либо имуществе, погруженном на борт данного судна, исключая заемные деньги; и если окажется, что стоимость его доли в судне или товарах либо погруженном на борт имуществе не соответствует полной сумме или суммам, которые он занял, такой заемщик должен нести обязательства перед кредитором за такую занятую сумму денег, которую он не вложил в судно либо погруженный товар, а также за законный интерес в данных объектах вместе с расходами на страхование и иными издержками в соответствующей пропорции невложенных средств ко всем занятым средствам даже при условии, что судно и товар полностью уничтожены».

Согласно положениям последней секции никто, кроме займодавца не имеет право заключать страхование на ссудируемые деньги. Следует также заметить, это правило о страховании по морскому займу или процентов по нему распространяется исключительно на корабли Ист-Индии, и поэтому страхование процентов по морским займам в отношении каких-либо других кораблей может быть осуществлено тем же образом, как это практиковалось до данного закона.

Но вернемся к первой секции. Согласно ей все договоры страхования, заключенные в противоречие данному Закону, считались недействительными и не имеющими правовых последствий.

Изначально было не ясно, распространялся ли данный закон на страхование иностранного имущества, включая иностранные суда. Одно из мнений констатировало, что нет, поскольку представлялось очевидным, что такие договоры страхования не подпадали под содержание статута, и при внимательном рассмотрении преамбулы, похоже, что они не подходили под описание вреда, против которого и было направлено намерение законодательного органа. Эти сомнения полностью были устранены несколькими решениями судов, и, в частности, делом, в ходе рассмотрения которого судом было четко заявлено, что закон не распространялся на иностранные корабли.

В качестве примера приведем дело «*Thellusson v. Fletcher*», суть которого состояла в следующем. Страховой полис был выдан в отношении товаров, находившихся на борту трех французских кораблей, следовавших из Сан Доминго<sup>34</sup> в Бордо. Существенной частью полиса были следующие слова: «В отношении всех товаров погруженных или которые должны быть погружены на борт всех или одного из кораблей «*Le Soigneux, La Pucelle, Le Vainquer*». Указанные товары составляют а) 25 ящиков обмазанного глиной сахара (досл. «*clayed sugar*») и 12 хог-

---

<sup>34</sup> Сан Доминго — французская колония в Карибском море с 1625 года по 1804 год.

схедов (деревянные бочки объемом 228 литров каждая) неочищенного тростникового сахара (в оригинале «*muscovados*»): полис считается существенным доказательством наличия интереса на случай убытка (в оригинале «*the policy to be deemed sufficient proof of interest, in case of loss*»»). В первом пункте искового заявления констатировалось, что товары в большом количестве, принадлежавшие некоторым иностранцам, были погружены на борт «*Le Soigneux*» («Старательный»), которое погибло. Второй пункт утверждал, что товары были погружены на борт «*трех кораблей, либо некоторых из них либо один из них*» на застрахованную сумму, и что два из них были захвачены, а одно погибло.

«Это дело предстало перед судом с намерением отменить приказ о расследовании, который был представлен шерифу после вынесения судебного решения в пользу истца вследствие неявки ответчика на том основании, что суд присяжных оценил ущерб в сумме взимания с ответчика без какого-либо доказательства суммы или стоимости либо каких-либо свидетельств, кроме как рукописного приложения к полису со стороны ответчика. В дополнение к данному возражению был представлен аффидевит (или письменное показание под присягой — прим. авторов) со стремлением показать, что на самом деле у страхователя не было интереса. Ответчик заявил, что согласно простому соглашению сторон кроме самого полиса не требуются никакие другие доказательства интереса, и что данное страхование в отношении иностранных кораблей и имущества не подпадало под статут, запрещающий такие полисы; тем самым истец имел право на получение застрахованной ответчиком суммы, даже, если было бы доказано, что страхователь не имел имущества на борту. Суд определил, что данный полис не регулируется статутом, поскольку иностранные суда не включены в закон по причине сложности предоставления из заграницы свидетельств, доказывающих интерес. Единственной проблемой было то обстоятельство, что речь шла о трех кораблях, однако, второй пункт искового заявления был сформулирован так, как будто речь шла об одном судне. По решению суда в пользу истца вследствие неявки ответчика последний признал право истца на возмещение<sup>35</sup>.

В более позднем деле «*Lucena v. Craufurd*» существовали два основных вопроса. Один из них касался страхования нидерландских трофейных кораблей и состоял в том, являлся ли пункт в заявлении правильным, утверждавший что истцы, как комиссионеры или уполномоченные по распоряжению нидерландскими кораблями, имели право на заключение страхования, и что указанные суда или какое-либо из них, не принадлежали Его Величеству либо кому-либо из его подданных. Этот вопрос получил процессуальный отвод, и после аргументации судья Ллойд Кеньон (Lord Lloyd Kenyon) сказал следующее: «Данный вопрос зависит от истолкования статута 19 Geo II, с. 37<sup>36</sup>, поскольку, несмотря на аргументацию, я полагаю, что по общему праву лицо может страховать, не имея какого-либо интереса, но преамбула и постановляющая часть закона устраняет все сомнения, поскольку закон перечисляет ущербы и неудобства, которые возникают в результате заключения страхований с интересом либо без такового, и затем он постановляет (по умолчанию), что не должны оформляться такие страхования, кроме определенных случаев, которые исключаются в силу очень разумных и политических причин. Поэтому я удовлетворен тем, что данный пункт правильный, если он не касается страхования, запрещенного этим статутом. Но данный статут применяется исключительно к кораблям, принадлежащим Его Величеству или каким-либо его подданным, и не распространяется на иностранные суда. Адвокат же ответчика пожелал, чтобы мы рассматривали эти суда, как принадлежащие правительству этой страны, но этого не может быть, поскольку имущество на захваченных кораблях не изменилось до принудительного отчуждения в Адмиралтейском суде»<sup>37</sup>.

---

<sup>35</sup> См., Park James Allan. A System of Law of Marine Insurances, 6<sup>th</sup> Ed. London, A. Strahan, 1809. P. 351-352.

<sup>36</sup> Закон о морском страховании 1745 года.

<sup>37</sup> Цит. по кн. Park James Allan. A System of Law of Marine Insurances, 6<sup>th</sup> Ed. London, A. Strahan, 1809. P. 352-353.

Некоторое время считалось, что Закон 1745 года касался тех договоров морского страхования, которые были известны, как уже упоминалось ранее, «полисы с объявленной стоимостью» («valued policies»), которые противопоставлялись «открытым полисам». Несколько судебных решений давали основание считать, что «valued policies» были запрещены, но важное решение лорда Мэнсфилда, принятое по делу «*Lewis v. Rucker*» и которое не было отменено, снимало такую убежденность. «Полис с объявленной стоимостью, — устанавливал судья, — нельзя рассматривать как азартный полис либо полис «с интересом либо без интереса». Если бы это было так, то он считался бы недействительным согласно упоминавшемуся Закону 19 Geo. II. cap. 37. Единственным эффектом оценки стоимости является фиксация суммы себестоимости, как если бы стороны согласовали ее в суде; но при любой аргументации и в любых других целях должно быть принято то, что стоимость была установлена таким образом, как если бы страхователь подразумевал лишь получение возмещения. Если стоимость указывается ниже, тогда торговец сам несет на себе *surplus* (т. е. ответственность сверх указанной суммы). С другой стороны, если сумма существенно завышена, это, должно быть, было сделано с плохим намерением либо получить выгоду, противоречащую Закону 19 Geo. II, либо с намеком на мошенничество. Поэтому страховщику никогда нельзя позволять утверждать в суде, что его обязательства завышены, или что его интерес являлся лишь сущей малостью. Установлено, что по полисам с объявленной стоимостью, торговцу необходимо лишь доказать некий интерес для его изъятия из положений Закона 19 Geo. II, поскольку противоположная сторона признала стоимость, и если требуется большее, согласованная оценка не значит ничего. Однако, если окажется, что лицо застраховало на £ 2 000, а имело интерес на борту судна в размере лишь равным стоимости каната, никогда не было и, я полагаю, не будет принято решение, что такой уловкой можно будет обойти парламентский закон. От разрешения «valued policies» можно иметь много преимуществ; но если они применяются просто для покрытия пари, они должны оцениваться как обход Закона. На самом деле единственным эффектом оценки стоимости является лишь фиксация суммы себестоимости. Если это открытый полис, себестоимость должна быть доказана, если полис с объявленной стоимостью, она должна быть согласована»<sup>38</sup>.

Остановимся отдельно на запрете перестрахования. С. Е. Голдинг комментировал ситуацию с перестрахованием следующим образом: «Много путаницы существует в данном вопросе, особенно в период раннего зарождения морского страхования, и настолько, что, когда Законом 1745 года перестрахование морских рисков было признано нелегальным, в нем же было сделано исключение на случай неплатежеспособности, банкротства или смерти страховщика. Но, конечно же, подобное исключение позволяло страхователю лишь заключить новое страхование, поскольку предыдущее становилось при оговоренных условиях недействительным. Таким образом, упомянутый выше Закон запрещал практику перестрахования в его буквальном смысле, но при этом разрешал при известных обстоятельствах страховать вновь»<sup>39</sup>.

Хотя в законе есть общая преамбула, в ней отсутствует какое-либо специальное обоснование запрета перестрахования. Приведем комментарии нескольких авторов:

Маршалл писал: «... данный способ страхования [перестрахования], хотя и весьма разумный, если он ограничен его же предметом, был искажен по сравнению со смыслом его первоначального применения, а использовался как метод спекуляции при поднятии и уменьшении размера премии; и законодательная власть, предвидя, что это может быть использовано для

---

<sup>38</sup> Цит. по кн. Martin Frederick. The History of Lloyd's and of Marine Insurance in Great Britain. London: Macmillan and Co., 1876. P. 141-142.

<sup>39</sup> Golding Cecil Edward. The Law and Practice of Reinsurance. London, Buckley Press Limited, 1965. P. 2-3.

сокрытия заключения пари и как средство для уклонения от положений данного закона, заявляет, (параграф 4) «что считается противозаконным заключать перестрахование...»<sup>40</sup>.

Э. Копф отмечал: «Некоторые страховщики осознали, что они могут заключить перестрахование с перестраховщиками. Они привыкли передавать часть рисков этим перестраховщикам по более низким ставкам, а эти перестраховщики в свою очередь надеялись найти других лиц, которые бы взяли у них часть этих рисков по еще более низким ставкам»<sup>41</sup>.

О таких же причинах запрета перестрахования писал К. Гератеволь<sup>42</sup>

Если целью Закона 1745 года было подавление перестрахования «как способа спекуляции в увеличении и снижении страховых премий», то она явно не была достигнута. Бэрри Саплл (Barry Supple) писал в своей книге «История страхования в Британии» о том, что в конце 80-х годов 18-го века морской страховщик, одним из условий трудового контракта которого была выплата ему бонуса за прибыльность операций, платил за перестрахование не более 50% полученной им страховой брутто-премии<sup>43</sup>.

Первые перестрахования размещались на факультативной основе, т. е. каждый отдельный риск предлагался другому страховщику, который был вправе либо акцептовать его, либо отклонить. Лишь в середине 19-го века стали заключаться первые морские перестраховочные облигаторные договоры, которые обязывали страховщика передавать часть рисков в данный договор и, соответственно, перестраховщика принимать эти риски.

По мнению С. Е. Голдинга: «Некоторые страховые ученые придерживались той точки зрения, что данный Закон запрещал не само перестрахование в строгом значении этого слова, а вторичное страхование, т. е., так сказать, повторное страхование оригинального страхователя, а не оригинального страховщика. Однако, у этой точки зрения не было юридической поддержки, и указывалось на то, что текст Закона должен пониматься в прямом и привычном значении»<sup>44</sup>.

По прошествии времени даже сегодня невозможно четко сказать, чем руководствовались законодатели того времени, когда разрабатывали и принимали положение о запрете перестрахования. Молчат об этом и так называемые «отчеты Хэнсарда» (Hansard' reports), хранящиеся в Палате общин Британского парламента.

---

<sup>40</sup> Marshall Samuel. A Treatise on the Law of Insurance in Four Books, Second American from the second London edition, U. S. cases collected by J. W. Condy, Philadelphia: William P. Farrand and Co., 1810. P. 144.

<sup>41</sup> Kopf Edwin William. FCAS, «The Notes on Origin and Development of Reinsurance». Proceedings of the Casualty Actuarial Society XVI (1929). P. 27.

<sup>42</sup> Gerathewohl Klaus. Reinsurance Principles and Practice, Verlag Versicherungswirtschaft e. V. Vol. II. Karlsruhe 1982. P. 677.

<sup>43</sup> См., Supple Barry. A History of British Insurance, 1720-1970. Cambridge: Cambridge University Press, 1970. P. 106.

<sup>44</sup> Golding Cecil Edward. A History of Reinsurance with Sidelights on Insurance, 2<sup>nd</sup> Ed., London: Waterlow & Sons Ltd. for Sterling Offices Limited, 1931, p. 30.

**HANSARD'S  
PARLIAMENTARY  
DEBATES:**

FORMING A CONTINUATION OF  
"THE PARLIAMENTARY HISTORY OF ENGLAND,  
FROM THE EARLIEST PERIOD TO THE  
YEAR 1803."

**Third Series;**  
COMMENCING WITH THE ACCESSION OF WILLIAM IV.

---

V O L. VIII.

COMPRISING THE PERIOD FROM  
THE FIFTH DAY OF OCTOBER,  
TO  
THE TWENTIETH DAY OF OCTOBER, 1831.

*Fifth, and concluding, Volume of the Session.*



*Printed by T. C. HANSARD, Paternoster-Row,*

FOR BALDWIN AND CRADOCK; J. BOOKER; LONGMAN, REES, ORME, AND CO.;  
J. M. RICHARDSON; PARBURY, ALLEN, AND CO.; J. HATCHARD AND SON;  
J. RIDGWAY; E. JEFFERY AND SON; J. RODWELL; CALKIN AND BUDD;  
R. H. EVANS; J. BOOTH; AND T. C. HANSARD.

1832.

Digitized by Google

«Парламентские дебаты», входившие в Отчеты Хэнсарда

С. Е. Голдинг вы сказывает ещё одно предположение: «Учитывая главную цель Закона 1745 года, можно предположить, что перестрахования рассматривались как страхования без наличия интереса; что страховщик не приобретал страховой интерес, достаточный для оправдания перестрахования риска либо его части риска, который он принял на себя. В тех трех

случаях, когда перестрахование разрешалось, похоже, что законодатели имели в виду интересы страхователя, и как раз те самые случаи, когда было невозможно получить возмещение по полису от самого страховщика. Естественно, не существует прямых деловых отношений между перестраховщиком и оригинальным страхователем, однако, положение последнего было бы, несомненно, улучшено тем фактом, что некий состоятельный человек («a man of substance») отвечал бы за любой убыток, который мог бы возникнуть»<sup>45</sup>.

Из текста Закона достаточно ясно, что он запрещает только перестрахование морских рисков, и не распространяется на перестрахование иных рисков. Сложно объяснить разграничение лишь на основании отсутствия интереса, если это было реальным толкованием намерения законодателя, но, тем не менее, преамбула и все содержание Закона просто показывает, что он касается исключительно вопросов морского страхования.

Запрет на перестрахование был снят лишь 118 лет спустя, 25 июля 1864 года статутом 27 & 28 Vict., cap. 56, sec. 1 — Revenue (No. 2) Act 1864. Правда, этот статут был заменен Законом 1867 года, который фактически отменял секцию 4 Закона 1745 года. Развитие перестрахования в Англии без сомнения было замедлено более, чем на 100 лет его законодательным запретом. Хотя даже в тот период встречались случаи морского перестрахования, что доказывается следующим отрывком из газеты «*The Times*» от 8 мая 1828 года: «Перестрахование в Ллойде, заключенное этим утром (среда) по распоряжению директоров компании *Alliance Marine Assurance Company*, явилось предметом большого обсуждения в комнате ее членов. Похоже, что некоторое время назад в офисе компании *Alliance* было заключено страхование денежной наличности на сумму £ 110 000 за премию в 40% (о таких ставках уже не мечтают столетиями — прим. авторов) от стоимости. Около половины суммы позднее прибыло на судне *Almeira*, а оставшаяся часть ожидается на судне *Princess Charlotte of Wales*. По той или иной причине либо из ощущения того, что размещение такого груза на одном судне очень рискованно, или возможно из опасения наличия в море больших пиратских судов директора заключили в Ллойде перестрахование £ 25 000 от указанной суммы. Обстоятельства такой сделки были оценены одной публичной компанией как необычные, если не сказать беспрецедентные... Не последней примечательной особенностью соглашения было то, что страховщики Ллойда, зная о том, что офис Альянса получил 40% за первичное страхование, застраховали вышеупомянутую сумму по более низкой ставке в 31/6%»<sup>46</sup>.

Примечательно и то, что есть упоминание о том, что в 1824 году был заключен первый договор перестрахования между иностранными компаниями, одной из сторон которого была как раз английская компания «*Imperial Fire*» (Лондон), а другую представляла французская «*La Nationale*» (Париж). Мы об этом еще поговорим ниже.

Даже после отмены Закона в 1864 году восстановление перестрахование проходило медленно. В книге, посвященной столетию ранее упоминавшейся компании «*Indemnity Mutual Marine Assurance Company*», можно прочесть, что в период своей деятельности в качестве страховщика с 1827 по 1876 годы «он никогда не перестраховывал риск, принимая обязательства, которые он мог исполнить сам, но его политика не была связана с какой-либо робостью, поскольку в 1854 году он оплатил полную гибель, равную 1/6 всего сбора премии за год»<sup>47</sup>.

**Специальные суды по морскому страхованию.** К середине 18-го века были приняты усилия учредить специальные суды для рассмотрения дел, связанных с морским страхованием, и для разрешения споров без суда, но в так называемых «страховых пала-

---

<sup>45</sup> Golding Cecil Edward. A History of Reinsurance with Sidelights on Insurance, 2<sup>nd</sup> Ed. London: Waterlow & Sons Ltd. for Sterling Offices Limited, 1931. P. 31.

<sup>46</sup> Цит. по кн. Golding Cecil Edward. A History of Reinsurance with Sidelights on Insurance, 2<sup>nd</sup> Ed., London: Waterlow & Sons Ltd. for Sterling Offices Limited, 1931. P. 33.

<sup>47</sup> Цит. по кн. Golding Cecil Edward. A History of Reinsurance with Sidelights on Insurance, 2<sup>nd</sup> Ed., London: Waterlow & Sons Ltd. for Sterling Offices Limited, 1931. P. 33.

тах» («chambers of insurance»), использовавшихся в ряде крупных морских державах Европы. Но такие намерения, включая, кроме всего прочего, попытку оживить дремлющее состояние судов, учреждаемых согласно упоминавшегося Закона Елизаветы 1601 года (43rd Eliz. cap. 12) «*for the hearing and determyng of causes arising from pollicies of assurance*» (досл. «для слушания и вынесения решений по делам, возникающим из полисов страхования»), не имели успех. Большое количество юристов возражали как против реанимирования недействующих судов Елизаветы, так и против формирования каких-либо других на том основании, как указывал Д. Парк, что в интересах общества будет, если бы «*все вопросы подобного рода решались обычным судебным образом, известным праву и институтам данной страны, а именно, судом присяжных в судах общего права*»<sup>48</sup>.

Реальные причины, которые препятствовали созданию специальных страховых трибуналов, следует искать в интенсивном развитии Ллойда, который стал с течением времени обладать влиянием на своих членов, как самая строгая судебная инстанция. Корнелиус Уолфорд указал: «Оказалось, что Палата [«Суд» Елизаветы] начала терять свою привлекательность в начале 18-го века. Предполагалось, что выдача хартий двум крупным страховым корпорациям в 1720 году, чьи лицензии ясно предусматривали, что все иски по полисам должны подаваться в суды Вестминстера, окажет свое влияние в этом направлении. Мы более склонны верить, что основание кофейни Ллойда, которая стала излюбленным местом для большого количества страховщиков, и превратилась сегодня во всемирно известный Ллойд, была реальной причиной отказа от Страховой палаты. Состав Палаты имел недостатки, поскольку, как оказалось, он не имел контроля над страховщиками, которые часто посещали Палату и, очевидно, принимали риски под тенью ее полномочий. С другой стороны, Ллойд с течением времени установил свое членство и, тем самым, получил, по крайней мере, некоторый контроль над действиями своих членов»<sup>49</sup>.

За законом 1745 года последовал Закон 1788 года<sup>50</sup>, который предусматривал включение в полисы имя страхователя.

В течение 19-го века суды, обычно, ссылались на правила уже упоминавшегося лорда-судьи Элдона (Lord Eldon's Rules), если речь шла о страховом интересе. В дальнейшем были восстановлены ситуации, когда страхователь нес ответственность по расходам, вызванным гибелью либо повреждением застрахованного имущества. Тогда суды рассматривали многочисленные дела и проясняли вопросы, связанные со страховым интересом. Например, такие дела, как «*Routh v. Thompson*» и «*Seagrave v. Union Marine Insurance Co.*»<sup>51</sup>. В этих делах суды не только признавали обязательность наличия страхового интереса, но и требовали разграничения страхового интереса перевозчика от интереса судовладельца.

Джозеф Арнольд (Joseph Arnould) делает интересное уточнение в отношении судов права справедливости, за которые ратовал Элдон: «Судам права справедливости («courts of equity»), как правило, не подсудны вопросы страхования: их право рассматривать такие вопросы возникает лишь в тех случаях, когда общее право не имеет полномочий разрешать споры, а вмешательство беспристрастной [справедливой] юрисдикции становится необходимым для развития правосудия»<sup>52</sup>. По его же словам, суды права справедливости имели своеобразное отправление правосудия по делам, касавшимся контрибуции по Общей аварии, но уже установлено, что по сложным вопросам контрибуции иски подавались в канцлерский суд («Court of Chancery»), в

---

<sup>48</sup> Park James Allan. A System of Law of Marine Insurances, 6<sup>th</sup> Ed. Vol. II. London, A. Strahan, 1809. Chapter 20, p. 532.

<sup>49</sup> Цит. по кн. Martin Frederick. The History of Lloyd's and of Marine Insurance in Great Britain. London: Macmillan and Co., 1876. P. 143-144.

<sup>50</sup> 28 Geo 3, c. 56 — Marine Insurance Act 1788.

<sup>51</sup> Routh v. Thompson (1809), 11 East 428 и Seagrave v. Union Marine Insurance Co. (1866), LR 1 CP 305.

<sup>52</sup> Arnould Joseph. A Treatise on the Law of Marine Insurance and Average: With References to the American Cases, and the Later Continental Authorities. Vol. II. 2<sup>nd</sup> Ed. Boston: Charles C. Little and James Brown, 1850. P. 1260.

частности, когда судовладелец подавал претензию в адрес грузовладельца или один перевозчик против другого либо кто-либо из них против страховщика<sup>53</sup>.

После Закона 1745 года были приняты так называемые промежуточные законы: Закон 1788 года<sup>54</sup>, который устанавливал, что все полисы не должны иметь пробелы в текстах, а Закон 1795 года<sup>55</sup> требовал, чтобы все полисы морского страхования были оформлены в письменной форме и с печатью.

**Закон о морском страховании 1906 года.** В свою очередь законы 1745 и 1788 годов были отменены Законом 1906 года<sup>56</sup>, который объявил о возврате к первоначальной концепции морского страхования, а именно, что морское страхование предназначено для защиты судовладельца или торговца от рисков морского предприятия.

Закон 1906 года был разработан сэром Маккензи Далцеллом Чалмерсом (Mackenzie Dalzell Edwin Stewar Chalmers).

---

<sup>53</sup> См., Arnould Joseph. A Treatise on the Law of Marine Insurance and Average: With References to the American Cases, and the Later Continental Authorities. Vol. II. 2<sup>nd</sup> Ed. Boston: Charles C. Little and James Brown, 1850. P. 1261.

<sup>54</sup> 19 Geo. 2, c. 37 — Marine Insurance Act 1745.

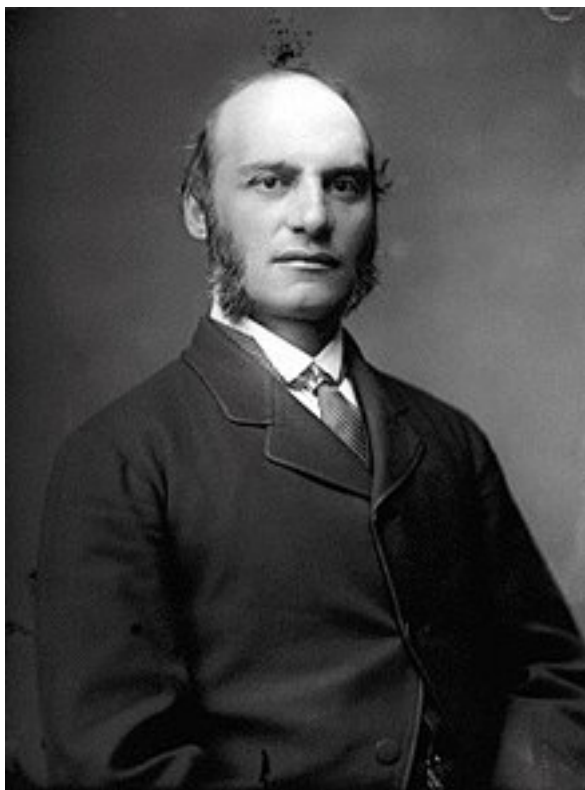
<sup>55</sup> 35 Geo. 3, c. 80 — Shipping Act 1795.

<sup>56</sup> 6 Edw. 7, c. 41 — Marine Insurance Act 1906 (UK).



Маккензи Далцелл Чалмерс

В 1894 году так называемый «*Marine Insurance Codification Bill*» был представлен в Палату лордов сэром Фаррером Хершеллом (Sir Farrer Herschell), в то время лорд-канцлером Великобритании, а его содержание — слегка измененное — легло в основу Закона 1906 года под названием «*An Act to Codify the Law Relating to Marine Insurance*» («Закон для кодификации права, касающегося морского страхования»).



Фаррер Хершелл

Однако история Закона 1906 года не была простой. Законопроект последовательно получал поддержку трех лорд-канцлеров. Несмотря на положительное мнение по нему со стороны торгового сообщества, прошли две волны оппозиции, а именно, политическое препятствие и противостояние от юридического сословия.

Раннее законодательство о морском страховании оставляло самому рынку и судам возможность развивать принципы права морского страхования, которое было, в конечном счете, кодифицировано в Законе 1906 года. Данный закон представлял собой, главным образом, кодификацию почти двухсотлетней истории судебных решений, и сегодня не существует кодификации, эквивалентной ему. Тем не менее, договоры морского страхования, которые заключаются в Англии сегодня, регулируются различным набором стандартных морских оговорок, которые нередко уменьшают силу или влияние допущений, установленных Законом. Кроме того, многие последующие законодательные решения содержат иные правила по отдельным вопросам страхования.

Первым и одним из важных факторов являлось то, что Закон 1906 года санкционировал (секция 30) использование формы полиса «*Lloyd's S. G. (Ship and Goods) Form of Policy*», ранее принятую Ллойдом в 1779 году. Забегая вперед, следует заметить, что Институт Лондонских Страховщиков (Institute of London Underwriters) разработал оговорки, прилагаемые к полисам, с тем, чтобы устранить определенные недостатки «*S. G. Policy*». Оговорки 1982 и 1983 годов привели к тому, что такой полис был отменен и заменен более простым вордингом, который является титульным листом (Cover sheet) для соответствующих оговорок упомянутого Института. Данные оговорки пересматривались неоднократно.

На стыке 19-го и 20-го веков существовала «*increasing difficulty in passing any measure of law reform*» — «возрастающая трудность в принятии какой-либо меры по правовой реформе» (как говорят, из-за «одного упрямого члена парламента», о котором речь чуть

дальше)<sup>57</sup>. Политическое препятствие было, в конечном счете, улажено лордом Лорберном (Lord Loreburn).



Лорд Лорберн

Второе препятствие представляло собой негативное отношение части юридического сообщества против законопроекта. В частности, было возражение, опирающееся на принцип, согласно которому английское право не должно сводиться к письменному кодексу. Со стороны торгового сообщества поддержка базировалась на идее достоверности права, а аргументы против кодифицирующего статута были двоякими. Во-первых, кодификация приведет к консервативности, а право не сможет развиваться в судебном порядке для вынесения справедливого решения. Во-вторых, законопроект неизбежно упустит важные изъятия либо будет содержать неясности.

Для ответа подобным возражениям Чалмерс подготовил Перечень принципов морского страхового права (Digest of Marine Insurance — 1901 год), который включал общие предложения по праву, основанные на полномочиях, ограниченных применимыми изъятиями и подтвержденных иллюстрациями. Чалмерс постоянно подчеркивал, что законодательство, которое он разрабатывал, являлось тренировкой в кодификации, следовавшей за курсом его наставника, лорда Хершелла. В том же Перечне 1901 года он определил более 2 тысяч компетенций, относившихся к праву морского страхования.

Закон вступил в силу с 1 января 1907 года. Поскольку он представлял собой кодифицирующий нормативный акт, то с его принятием была сделана попытка сопоставить его с общим правом и представить его в установленной законом форме.

Хорошо известно, что цель Чалмерса была, по возможности, ограничена формулированием установленного действующего права, чтобы заполнить случайные пробелы ссылками на торговую практику либо логическое расширение существующих прецедентов, и, во-вторых, чтобы устранить разногласия между ранее принятыми судебными решениями.

---

<sup>57</sup> Chalmers Mackenzie Dalzell. Codification of Mercantile Law, 1903, 19 Law Quarterly Review 10 at 14. И Chalmers, Digest of the Law of Marine Insurance, 1<sup>st</sup> Ed. William Clowes and Sons Limited, 1901.

Отрасль права, действительно, давно уже созрела для кодификации. Стремление к кодификации было вызвано желанием оказать услугу торговому сообществу путем устранения необходимости в судебных процессах. Четко соединенные правовые принципы в ряде случаев избавляют от потребности несения судебных расходов. Однако политическая реальность того времени была такова, что предложенное законодательство, которое выходило за рамки существующего права, едва ли, было бы принято парламентом. Попытки кодифицировать уголовное право и законодательство о партнерских отношениях столкнулись с трудностями именно потому, что они были направлены на расширение и усовершенствование права. Поэтому лорд Хершелл, который отвечал за представление обоих законопроектов (Закон о переводных векселях 1882 года и Закон о продаже товаров 1893 года) в Палату общин и затем, внося законопроект о морском страховании в Палату лордов, настаивал на придерживании любого законопроекта, направленного на кодификацию права на том лишь основании, что «законопроект, который попросту улучшает форму без изменения сущности права, не создает противопоставление и оставляет небольшое пространство для дискуссии»<sup>58</sup>. Согласно тому же Чалмерсу, лорд Хершелл навязывал следующий подход: «Пусть кодифицирующий законопроект сначала просто будет воспроизводить существующий закон, каким бы он дефектным не был. Если недостатки очевидные и грубые, будет легче их устранить. Если исправление будет опротестовано, от него можно будет отказаться без ущерба для законопроекта. В любом случае, форма закона будет улучшена, а его сущность всегда можно будет изменить последующим законодательством. Если же законопроект при представлении предлагает внести изменения в закон, каждая оговорка будет рассматриваться с подозрением, и это, наверняка, вызовет противодействие»<sup>59</sup>.

На самом деле Закон был более, чем просто кодифицирующим актом, поскольку он приносил в практику морского страхования и много новых элементов. Например, он касался не только страхования судна и груза, но и, например, рисков гражданской ответственности, предусмотренных сегодня Клубами взаимного страхования (P&I clubs).

Наиболее важными секциями Закона 1906 года были:

- секция 4 «*Insurable Interest — Avoidance of wagering or gaming contracts*» — «Страхуемый интерес — Избежание азартных договоров или договоров на пари»:
- секция 4 (1): «*Every contract of marine insurance by way of gaming or wagering is void*» — «Любой договор морского страхования, заключенный на пари, считается недействительным».
- секция 4 (2): «*A contract of marine insurance is deemed to be a gaming or wagering contract*

*a. Where the assured has not an insurable interest as defined by this Act, and the contract is entered into with no expectation of acquiring such an interest; or*

*b. Where the policy is made «interest or no interest», or «without further proof of interest than the policy itself», or «without benefit of salvage to the insurer», or subject to any other like term» — «Договор морского страхования считается договором пари, если:*

а) страхователь не имеет страхового интереса, как предусмотрено законом, и не предполагается приобретение такого интереса;

б) полис заключен на условиях «с интересом либо без интереса» без последующего подтверждения интереса, кроме наличия самого полиса или иного документа.

Наличие Секции 4 привело к принятию в 1909 году статута «*Marine Insurance (Gambling Policies) Act 1909*» [«Закон о морском страховании (полисы страхования пари) 1909 года»], который налагал определенную уголовную ответственность на стороны договоров морского страхования, которые заключались на пари возникновения или невозникновения убытка вследствие морских опасностей.

---

<sup>58</sup> Chalmers. An Experiment in Codification. 1886, 2 LQR 125 at 126.

<sup>59</sup> Chalmers. An Experiment in Codification, 1886, 2 LQR 128-129.

Наличие страхового интереса устанавливалось в секции 5, а именно:

— секция 5 «*Insurable interest defined*» — «Оговоренный страховой интерес»:

— секция 5 (1) «*Subject to the provisions of this Act, every person has an insurable interest who is interested in a marine adventure*» — «В соответствии с положениями Закона любое лицо, заинтересованное в морском предприятии, должно иметь страховой интерес»;

— секция 5 (2) «*In particular a person is interested in a marine adventure where he stands in any legal or equitable relation to the adventure or to any insurable property at risk therein, in consequence of which he may benefit by the safety or due arrival of insurable property, or may be prejudiced by its loss, or by damage thereto, or by the detention thereof, or may incur liability in respect thereof*» — «В частности, считается, что лицо заинтересовано в морском предприятии, если оно имеет какой-либо законное или объективное отношение к предприятию либо какому-либо при этом застрахованному имуществу, в связи с чем оно может иметь выгоду при благополучном сохранении или доставке застрахованного имущества или может понести ущерб от гибели либо повреждения такового, либо в результате его удержания, или нести в этой связи ответственность».

Джозеф Арнольд пишет по этому поводу: «Поэтому, для того, чтобы иметь страховой интерес, нет необходимости обладать абсолютной, принадлежащей по праву собственностью или имуществом в том, что застраховано: достаточно иметь право на застрахованное имущество либо иметь право или нести ответственность, возникающую по договору в отношении застрахованного имущества, в той мере, в какой страхующая сторона может иметь выгоду от его сохранения либо ущерб от его повреждения»<sup>60</sup>.

Эта секция дополнялась секцией 6 «*When interest must attach*» — «Когда должен присутствовать интерес», которая требовала доказательство наличия интереса, без которого на момент возникновения убытка страхователь был не вправе получать возмещение по договору страхования. В оригинале она гласит: «(1) *The assured must be interested in the subject-matter at the time of the loss though he need not be interested when the insurance is effected:*

*Provided that where the subject-matter is insured «lost or not lost», the assured may recover although he may not have acquired his interest until after the loss, unless at the time of effecting the contract of insurance the assured was aware of the loss and the insurer was not.*

*Where the assured has no interest at the time of the loss, he cannot acquire interest by any act or election after he is aware of the loss».*

«(1) Страхователь должен иметь интерес в предмете страхования на момент возникновения убытка, хотя у него может и не быть интереса в момент заключения страхования: если объект застрахован на условиях «*lost or not lost*» — «независимо от того, погиб предмет страхования или нет», страхователь может получить возмещение, хотя он мог и не иметь интереса до наступления убытка, если на момент заключения договора страхования он не знал об убытке, и страховщик не знал.

Если страхователь не имеет интереса на момент возникновения убытка, он не может приобрести интерес ни по закону или иным образом после того, как ему стало известно об убытке».

В качестве примера приведем дело *Anderson v. Morice*, в ходе рассмотрения которого выяснилось, что страхователь купил товар — рис по договору, согласно которому собственность на него не переходила покупателю до момента доставки всей партии зерна. Существенным условием сделки была фраза: «*Bought the cargo of rice, per 'Sunbeam' Payment by seller's draft on purchaser at six months' sight, with documents attached*» («Купил груз риса, за «солнечный луч», оплата по векселю продавца на покупателя в течение шести месяцев, с приложенными документами»). Судно погибло с частью груза на борту. В суде общего права было принято решение о том, что, если партия риса соответствовала договору при погрузке на борт судна, тогда страховой интерес переходил к покупателю или истцу. Однако в казначейской палате

---

<sup>60</sup> Arnould Joseph. Arnould on the Law of Marine Insurance and Average, London: Stevens and Sons, 8<sup>th</sup> ed. Vol. I. 1866. P. 330.

(Exchequer Chamber) установили, что поскольку договор был заключен в отношении *части риса*, перевозимого на судне «*Sunbeam*», а время для составления грузовых документов (которые должны были прилагаться к векселю продавца) еще не наступило на момент убытка, никакой интерес не перешел к покупателю, либо он мог бы перейти лишь при погрузке на борт *всей партии риса*. В палате лордов мнения также разделились, и поэтому было принято в качестве окончательного решение казначейства, и истец не получил компенсацию по полису<sup>61</sup>.

Когда-то было установлено правило о том, что страхователь, кроме наличия интереса на момент возникновения убытка, должен был иметь интерес и на момент заключения полиса, но сегодня установлено, что существенным является страховой интерес, который существует на момент убытка.

Д. Арнольд утверждает, что интерес должен также существовать «*during the risk*» («в течение риска»), но редакторы издания его книги полагают, что фраза «в течение риска» была излишней, поскольку, по их мнению, не существенно то, когда наступил интерес, в момент убытка или некоторое время до него. Их позиция, кстати, подтверждается текстом части 1 секции 6. На самом деле существует повседневная практика заключать договоры страхования, в которых сложно достаточно достоверно утверждать о наличии страхового интереса в момент заключения полиса, как, например, когда товары страхуются на обратный рейс задолго до их приобретения<sup>62</sup>.

Далее он пишет следующее: «Однако следует утверждать, а если оспаривается, доказывать во всех случаях, что сторона, за чей счет и в чью пользу был заключен полис, имела интерес в объекте страхования на момент возникновения убытка. Поэтому, если при интересе, заявленном тремя владельцами судна, окажется, что один из них до убытка отдал свою долю одному из двух других владельцев, считалось, что у них троих нет права на совместное исковое требование»<sup>63</sup>. Затем: «Однако, если сторона, чей интерес заявлен, передаст свой интерес после убытка, страховщик на этом основании не может возражать касательно претензии по полису»<sup>64</sup>.

И снова перестрахование. В Секции 9 рассматриваемого закона прописано:

«(1) Страховщик по договору морского страхования имеет страховой интерес и может заключить в отношении его перестрахование.

Если иное не предусмотрено полисом, страхователь не имеет право или интерес в отношении такого перестрахования».

Среди других важных секций можно выделить следующие.

Секция 17 налагала обязанность на страхователя следовать принципу добросовестности «*uberrimae fides*» в противовес «*caveat emptor*», т. е. страхователь должен отвечать на вопросы честно и без ложной информации о риске — дословно «*A contract of marine insurance is a contract based upon the utmost good faith, and, if the utmost good faith be not observed by either party, the contract may be avoided by the other party*» — «Договор морского страхования является договором, который основывается на наивысшей добросовестности, а, если наивысшая добросовестность не будет соблюдаться одной из сторон, другая сторона вправе аннулировать договор». Правда, следует заметить, что фраза «если наивысшая добросовестность не будет соблюдаться одной из сторон, другая сторона вправе аннулировать договор» была относительно недавно отменена в части 5 (секция 14) Закона от 12 февраля 2015 года-*Insurance Act 2015*, с. 4<sup>65</sup>.

---

<sup>61</sup> .*Anderson v. Morice* (1874), L. R. 10 C. P. 58; in the Ex. Ch. (1875), *ibid.* 609; (1876) 1 App. Cas. 713.

<sup>62</sup> См., Arnould Joseph. Arnould on the Law of Marine Insurance and Average, London: Stevens and Sons, 8<sup>th</sup> ed. Vol. I. 1866. P. 331.

<sup>63</sup> Arnould Joseph. Arnould on the Law of Marine Insurance and Average, London: Stevens and Sons, 8<sup>th</sup> ed. Vol. I. 1866. P. 331.

<sup>64</sup> Arnould Joseph. Arnould on the Law of Marine Insurance and Average, London: Stevens and Sons, 8<sup>th</sup> ed. Vol. I. 1866. P. 331.

<sup>65</sup> Insurance Act 2015, с. 4. См.: <http://www.worldbiz.ru/system/new/detail.php?ID=4363>.

Согласно Секции 18 («*Disclosure by assured*»), страхователь обязан раскрыть всю существенную информацию, которая может повлиять на акцепт и котировку риска. Несоблюдение этой обязанности известно и сегодня как *сокрытие информации* и может стать основанием отказа страховщика в возмещении ущерба. О достоверности существенной информации говорит и Секция 20 Закона («*Representations pending negotiation of contract*»).

Секция 33(3) — в случае невозможности соблюдения гарантии, при условии, что это оговорено в полисе, страховщик освобождается от ответственности с момента нарушения гарантии, что не распространяется на его обязательства, возникшие до этого.

Секция 34(2) — в случае нарушения гарантии, это не является оправданием страхователя в том, что такое нарушение было впоследствии устранено.

Секция 50 — полис может быть переуступлен; например, судовладелец вправе переуступить выгоду по полису в пользу должника по судну.

Секции с 60 по 63 касались термина «конструктивная полная гибель».

Секция 79 касалась института суброгации, т. е. прав страховщика быть правопреемником страхователя после выплаты ему страхового возмещения.

Закон 1906 года дополнился Законом 1909 года<sup>66</sup>, который разрешал так называемые PPI полисы — *p.r.i. policies*<sup>67</sup>, когда страхователь имел добросовестный интерес (*bona fide interest*), однако, этот Закон запрещал спекулятивные договоры без интереса, по которым страховщики продолжали платить убытки.

Среди существенных характеристик Закона 1906 года можно также выделить следующие.

Кроме ранее отмеченных секций Закон вообще впечатляет объемом кодифицируемых им правил. Конечно, официально Закон касался тех принципов права, которые применялись к договорам морского страхования. Однако его целью не было полное отделение правового регулирования договора морского страхования от общего договорного права (*general law of contract*) или более широкого общего права, которое применимо к договорам морского страхования лишь при условии несовместимости с положениями Закона. В частности Секция 91(2) Закона гласит: «Правовые нормы, закреплённые общим правом, в том числе торговым, за исключением тех, которые противоречат прямо выраженным положениям настоящего Закона, должны применяться к договорам морского страхования». Более того, многие принципы, применимые к договорам морского страхования, не ограничены, а в равной мере применяются ко всем видам страхового договора, морскому или неморскому, прямому или перестраховочному, торговому или потребительскому. Что касается таких принципов, то более точно сказать, что Закон кодифицирует в целях договоров морского страхования принципы общего права по договору страхования.

Тяжбы по иным видам рисков на таких принципах нередко принимают формулировку Закона 1906 года как авторитетную. Поэтому на практике Закон действует для многих важных доктрин, как кодификация общего права по договору страхования, и действительно много процессов прецедентного права после принятия Закона 1906 года было связано с другими видами договоров страхования.

Еще одной характеристикой Закона можно назвать его, главным образом, необязательную природу. В отличие от небольшого ряда положений, отражающих публичный порядок,

---

<sup>66</sup> 9 Edw. 7, c. 12 — *Marine Insurance (Gambling Policies) Act 1909*.

<sup>67</sup> Страхование на выплату ежемесячной ренты в случае потери дохода (*Payment protection insurance* — PPI), также известное как кредитное страхование (*credit insurance* или *credit protection insurance*), либо страхование возврата займа (*loan repayment insurance*), представляет собой страховой продукт, который позволяет клиентам страховать возврат займов на случай смерти, заболевания или нетрудоспособности заемщика либо потери им работы или наступления других обстоятельств, которые могут помешать получению дохода для обслуживания долга. Не следует путать данный вид страхования со страхованием от потери дохода (*Income Protection Insurance*—IPI), которое не связано непосредственно с долговыми обязательствами, а с покрытием возможной утраты какого-либо дохода вследствие болезни или несчастного случая. Ранее IPI называлось *Permanent Health Insurance* (PHI) или Постоянное медицинское страхование.

Закон включает в себя диспозитивные правила, действующие по умолчанию (default rules) и применимые лишь в отсутствие противоположного намерения.

Диспозитивный характер Закона отражает его цель в оказании помощи торговому сообществу. Согласно Чалмерсу: «Деловой человек, в сущности, говорит юристам: 'Дайте мне свободу в заключении моих собственных договоров, но скажите мне открыто заранее, что вы собираетесь делать, если я не заключу договор или, если я не смогу выразить это вразумительно. Если я буду знать заранее четко, что вы, юристы, собираетесь делать в данном случае, я смогу соответствующим образом соразмерить свое поведение. Все, что я хочу знать точно, где я нахожусь'»<sup>68</sup>.

И, наконец, последняя важная характеристика Закона 1906 года, которая заслуживает внимания, касается недвусмысленной поддержки коммерческой достоверности. Закон пытается изложить четко правила и последствия в случае их нарушения. Так, стороны имеют право ретроспективно избежать заключение договора, чтобы не нарушать принцип наивысшей добросовестности. Представляя законопроект о морском страховании в Палату лордов, лорд Хершелл процитировал судью Уиллеса (J. Willes) в деле *Lockyer v. Offley* от 31 мая 1776 года следующим образом: «Поскольку во всех торговых операциях важным предметом является достоверность, для данного суда будет необходимым установить некоторое правило, и что еще более важно, чтобы это правило было конкретным, нежели то, установлено ли оно тем или иным образом. Существует убеждение, что деловые люди скорее отдадут предпочтение четкому правилу, которое может действовать резко и против их интересов в конкретном случае, чем неясному правилу, направленному на достижение в каждом случае честного и справедливого результата, но которое может потребовать использование длительного и дорогостоящего процесса»<sup>69</sup>.

В принципе, ожидалось, что оба закона 1906 и 1909 года будут отменены и заменены новым отдельным статутом, очень похожим на своих предшественников и по фразеологии, и по нумерации секций. Однако, к сожалению, реформы приняли другой курс: два новых статута — «*Consumer Insurance (Disclosure and Representations) Act 2012*» — *CIDRA* и уже упоминавшийся «*Insurance Act 2015*» говорят о страховании в общем. Но и это уже другая история...

---

<sup>68</sup> Chalmers. Codification of Mercantile Law, 1903, 19 Law Quarterly Review 10 at 14.

<sup>69</sup> Цит. по кн. Bennett Howard. The Marine Insurance Act 1906: Reflections on a Centenary. 2006, 18 SAclJ (Singapore Academy of Law Journal). P. 673// <https://journalsonline.academypublishing.org.sg/Journals/Singapore-Academy-of-Law-Journal-Special-Issue/>.

## Глава 3

Ранее мы в специальном разделе книги подробно рассказали историю известнейшей английской страховой корпорации Ллойд. В этой главе речь пойдет о других крупнейших или в силу иных причин широко известных универсальных страховых организациях Англии.

**Guardian Royal Exchange Plc.** «*Guardian Royal Exchange plc*» является одним из крупнейших страховщиков Великобритании, чей портфель включает страхование жизни, автотранспорта и домовладений, а также программ здравоохранения, имущества и морских рисков. Компания конкурирует на страховых рынках Германии, США, Канады, Ирландии и Азии, имея представительства в более, чем 50 странах мира. Она также активно участвует в программах корпоративного инвестирования.

«*Guardian Royal Exchange*» была создана в 1968 году путем объединения двух структур — «*Royal Exchange Assurance*» и «*Guardian Assurance Company*». О первой компании мы уже рассказывали ранее. Что касается «*Guardian Assurance*», она была основана в 1821 году как компания по страхованию жизни и от огня. Универсальный статус она получила в 1893 году, когда приобрела новые полномочия по андеррайтингу и инвестициям согласно специальному закону.

В 1902 году название было изменено с «*Guardian Fire & Life*» на «*Guardian Assurance*» для отображения новых интересов компании в страховании от простых краж и со взломом, в страховании ответственности работодателей и от несчастных случаев. Обе компании «*Royal Exchange*» и «*Guardian*» выстроили прибыльный зарубежный бизнес, сначала посредством иностранных агентов и позднее через свои филиалы. В частности, как отмечалось ранее, в период с 1890 по 1912 годы «*Royal Exchange*» открыла свои филиалы в США, Канаде, Южной Африке, Новой Зеландии, Индии, Египте и Южной Америке, а также получила значительное присутствие в континентальной Европе.

«*Guardian Assurance*» и «*Royal Exchange*», преуспевающие в течение 19-го века, не имели особых достижений в период, когда страховая индустрия — крайне неотрегулированная и весьма спекулятивная — была отмечена своей волатильностью или изменчивостью. В 20-м веке обе компании уже имели достаточную репутацию для солидного, консервативного бизнеса. С годами они расширяли свои операции за счет стратегических слияний и объединений. Такие страховые альянсы, как правило, оценивались благоприятно в страховой отрасли, поскольку более широкая финансовая основа была давала дополнительную финансовую устойчивость и, в глазах получателей страховых услуг, означала большую надежность.

После Второй мировой войны страховые слияния стали привычными и популярными явлениями, и объединение двух компаний в 1968 году рассматривалось как стратегически разумный шаг. Завершение этого процесса было длительным и достаточно сложным. Интеграция двух страховщиков, гармонизация различных рабочих практик и процедур и монументальная задача приведения в соответствие всей документации и записей в одну систему — все это потребовало несколько лет.

В результате «*Guardian Royal Exchange*» стала пятым крупнейшим универсальным страховщиком Великобритании. Её деятельность охватывала три основные отрасли: страхование жизни, страхование иное, чем страхование жизни, и корпоративное инвестирование. Взятый в целом, имущественный портфель компании был наполнен, главным образом, страхованием личного имущества физических лиц, включая автотранспорт и домовладения, и давал 43% от всех доходов компании.

В последнее десятилетие 20-го века «*Guardian Royal*» искала пути усиления этого направления за счет приобретений и присоединений. В 1993 году компания купила страховые операции в здравоохранении и личном страховании английской компании «*Orion Insurance*», учре-

див одновременно две дочерние компании «*Orion Healthcare Ltd.*» и «*Orion Personal Insurances Ltd.*». Обе новые организации были относительно небольшими, но с хорошими результатами. «*Guardian*» не намеревалась сделать их сильными конкурентами в их сфере деятельности, но надеялась найти для них новый сегмент рынка. Учреждая в 1993 году компанию «*Guardian Direct*», она также занялась прямыми телепродажами. Прямые продажи страховых полисов по автомобилям и домовладениям были весьма популярными в Англии, и «*Guardian*» надеялась занять свою долю в этом новом и быстро растущем сегменте.

Зарубежные операции компании по имущественному страхованию были менее успешными. В Германии, где компания была представлена в Альбингии<sup>70</sup> (3), условия деятельности на протяжении ряда лет были трудными, в основном, из-за рецессии в производстве и крупных убытков, связанных с кражами в домовладениях, угонами автомобилей и поджогами. «*Guardian*» пыталась нивелировать такие превратности развития несколькими мерами, направленными на улучшение своей позиции — реструктуризация портфеля, отставание жесткой политики в выдаче полисов и осуществление финансового контроля за расходами, однако, это не исправило ситуацию по большинству иностранных операций в начале 1990-х годов.

Картина была более радужной на рынке США, где «*Guardian*» продолжала расширение своей деятельности. В 1993 году компания приобрела нестандартного автостраховщика «*American Ambassador Casualty Company*», чтобы дополнить операции своей американской «дочки» «*Globe American*». Обе компании предлагали автострахование «нестандартным» водителям — пожилым лицам, водителям с плохой историей вождения и водителям специализированных автомобилей. В то время, как «*Guardian*» исторически выходила на рынок США с осторожностью, «*American Ambassador*» имела достаточно положительные результаты по прибыли на протяжении ряда лет и была уверена, что покупка ее не навредит успешному развитию и в дальнейшем.

«*Guardian*» развивала имущественное страхование и во многих других странах, в том числе, в Канаде, Ирландии (где она являлась самым крупным автостраховщиком страны), Южной Африке, Франции, Голландии, Португалии и нескольких азиатских странах.

Позиция компании в секторе страхования жизни была менее стабильной. Это связано, в первую очередь, с менее благоприятными условиями на всем мировом рынке. Продажа полисов страхования жизни была, главным образом, связана с ипотечным рынком, который, как мы упоминали ранее, сильно упал в результате рецессии в начале 1990-х годов.

Корпоративное инвестирование в основном осуществлялось в объекты недвижимости и имущество в Соединенном Королевстве и Германии. На протяжении ряда лет это был прибыльный бизнес для «*Guardian*», но, конечно, это был рынок, подверженный большой флуктуации.

В начале 1990-х годов компания столкнулась с рядом неудач, часть из которых была разделена со всей страховой отрасли, а остальные касались исключительно самой компании. 1990 год был катастрофическим для всех крупных страховщиков Великобритании. Годы беспощадной конкуренции среди страховых компаний, сражающихся отчаянно за сохранения своих долей в рынке, привели к тарифным и андеррайтерским решениям, которые оказались ошибочными и не выдержавшими испытание временем. Такое состояние дел наряду с рецессией и ростом убытков (многие были связаны с природными катастрофами, поразившими в то время страну), имело тяжелый отрицательный эффект на всю отрасль. «*Guardian*» показала рекордно негативные результаты, т. е. первый операционный убыток со времени образования группы.

---

<sup>70</sup> Северная Альбингия (нем.: *Nordalbingien*) являлась одним из четырех административных регионов средневекового герцогства Саксонского (*Duchy of Saxony*), другими являлись Ангрия (*Angria*), Истфалия (*Eastphalia*), и Вестфалия (*Westphalia*). Имя региона происходит от латинского названия *Alba* реки Эльбы и относится к району, главным образом, располагавшемуся в северной части Нижней Эльбы. Сегодня он примерно соответствует региону Гольштейн (*Holstein*). Любители пива знают это название

Она действовала оперативно, чтобы смягчить последствия таких результатов, принимая такие меры, как жесткий пересмотр и усовершенствование условий страховых полисов, осторожная консервация капитала, экономия расходов и акцент на том, что могло быть привлекательным для всей группы. Новая политика «*Guardian*» привела к решениям об отказе от ряда направлений бизнеса и концентрации на высококачественных и наиболее прибыльных сегментах. Тарифные ставки были подняты даже при риске потерять клиентов.

Такая стратегия имела успех, и компания показала в 1992 году прибыль в £ 3 млн по сравнению с убытком в £ 210 млн в 1991 году. Она была одним из двух крупных композитных страховщиков, которые показали прибыль и усилили свои позиции в большей степени, чем предсказывали финансовые аналитики. ««*Guardian*» заслуживает кредит доверия за возвращение к игре», отмечала газета «*Financial Times*».

В 1993 году показатели компании до налогообложения были еще более впечатляющими, достигнув один из самых высоких уровней за всю историю группы, даже исключая доходы по инвестициям.

Однако, ее коснулись другие проблемы, когда «*Guardian*» оказалась в центре нескольких дискуссий. В 1987 году впервые встал вопрос о правомерности деятельности группы, когда главный налоговый бухгалтер, Чарльз Робертсон (Charles Robertson), был уволен за предположительное недостойное поведение, что он опротестовал в промышленном трибунале. Робертсон заявил, что истинной причиной его увольнения было его исследование неправомερных денежных операций между «*Guardian*» и ее некоторыми зарубежными дочерними компаниями и его намерение информировать об этом Управление налоговых сборов (Inland Revenue). Трибунал принял решение в пользу Робертсона и рекомендовал (он не имел право требовать) восстановить его на работе. Компания отказалась, но позднее выплатила Робертсону в качестве компенсации £ 91 тысячу.

«*Guardian*» была также осуждена за свои сомнительные связи с бизнесменом Винодчандра Манубхаи Пателем (Vinodchandra Manubhai Patel), звездным продавцом компании в 1980-е годы, чьи амбициозные вторжения в сегмент имущественного инвестирования финансировались за счет займов (порядка £ 80 млн), полученных от компании. Банкротство Пателя в 1991 году дало повод для серьезных обвинений в адрес «*Guardian*», скорее не за неправильные, а за неразумные действия.

Еще один скандал был связан с обвинениями в том, что так называемые «*tied agents*» (т. е. внештатные агенты компании, привлекавшиеся для продажи страховых продуктов «*Guardian*») в 1990 и 1991 годах «перепродавали» страховые полисы других компаний от имени «*Guardian*», что побудило к началу расследования со стороны «*Life Assurance and Unit Trust Regulatory Organisation*» (Организация по регулированию страхования жизни и трастов) и привело к серьезной критике компании в прессе. Кроме того, «*Guardian*» также стала объектом исковых требований в 1993 году, поданных несколькими бывшими агентами, которые обвиняли компанию в невыплатах комиссионных, которые им причитались за полисы, проданные в конце 1980-х годов. Компания объясняла это, главным образом, сбоями в компьютерной системе, установленной в то время.

В результате «*Guardian*» вынуждена была пойти даже на смену своего названия. Известная с 1968 года как «*Guardian Royal Exchange*», она искала новый имидж для получения общественного признания и уверенности. Команда корпоративных консультантов, работая в полном секрете в течение нескольких месяцев, наконец раскрыла новый имидж в 1993 году. Оставаясь официально «*Guardian Royal Exchange*», компания теперь стала известной просто как «*Guardian*», представленной новым логотипом в виде *совы*, символизирующей стабильность, достоинство и компетентность компании.

Первый логотип

## Современный логотип

Однако, некоторые аналитики предположили, что потребуется нечто большее, чем новое название и логотип, чтобы полностью восстановить успехи группы. Будучи одним из крупнейших корпоративных страховщиков Великобритании, компания нередко признавалась одной из слабейших в области страхования жизни. В ответ в 1992 году компания назначила новую команду менеджеров для развития этого направления деятельности. Одновременно подвергалась критике политика зарубежных приобретений, в частности, покупка в конце 1980-х годов итальянской компании по страхованию автотранспорта. Год спустя «*Guardian*» продала компанию, потеряв примерно £ 68 млн.

Тем не менее, многие усилия компании противодействовать крупным промышленным катастрофам 1990 года были встречены с одобрением, особенно, ее неожиданный поворот от больших отрицательных результатов к приличной прибыли в начале 1990-х годов.

В феврале 1999 года группа была куплена французской *AXA* за \$ 5,7 млрд и затем она была интегрирована в ее подразделение «*Sun Life & Provincial Holdings*». Впоследствии было объявлено, что компания съезжает из здания «*Royal Exchange Building*». Портфель страхования жизни в 2000 году перешел в группу «*Aegon*».

Prudential Corporation PLC.

## Современный логотип Корпорации

В 1848 году по всей Европе прокатилась волна революций и политических волнений, а в Англии шла борьба с чартистами.

Однако, для группы инвесторов, собравшихся в Лондоне в мае 1848 года, революционная ситуация сулила большие финансовые возможности. Убедившись в том, что кризис порождает желание обезопасить себя, они сформировали залог в размере £ 100 тысяч для организации «*Prudential Investment, Loan, and Assurance Association*», которая, в конечном итоге, была зарегистрирована как «*Prudential Mutual Assurance, Investment, and Loan Association*» («Благоразумная ассоциация взаимного страхования, инвестиций и кредитования»). Вскоре она была переименована в «*Prudential Assurance Company Limited*».

В конкурирующей отрасли простое выживание уже считалось достижением. В период с 1844 по 1883 годы было создано 1 186 страховых компаний; 612 уже существовало, но только 93 дожили до 1883 года. В некоторые периоды того времени с рынка уходило до 100 компаний в год. Большинство из них так же, как «*Prudential*», ориентировались на средний класс. Она надеялась на спрос на свои услуги со стороны священников, адвокатов и успешных торговцев, что было бы наиболее прибыльным на страховом сегменте. Бедные слои населения были заняты на вредных производствах, жили в ветхих строениях и страдали прежде других от частых эпидемий того времени. Общепринятые взгляды в сфере страхования также подчеркивали неудобство в управлении мириадами небольших полисов. Опыт большинства страховщиков убедил профессионалов в разумности избегать этот сектор рынка.

Несмотря следование такой общепринятой точке зрения, «*Prudential*» оказалась на грани банкротства. За первые 18 месяцев своей деятельности компания получила всего £ 1,5 тысячи премии. В 1851 году премия была все еще ниже £ 2 тысяч. Да и к 1852 году перспективы компании выглядели безрадостно.

Новые условия в страховой отрасли в 1850-е годы предоставили компании возможность для выхода из кризиса. В конце 1845 года страхование стало прерогативой высших классов британского общества. Среди населения в 25 миллионов человек лишь менее 100 тысяч имели полисы страхования жизни. Изменения произошли с появлением компаний по страхованию жизни в сфере производства, которые теперь продавали полисы рабочему классу. Известный

английский историк и писатель Коккерелл (Н. А. L. Cockerell) заявил в своей совместной с Эдвином Грином монографии «*The British Insurance Business*», что эти компании «революционизировали социальное распределение страхования жизни»<sup>71</sup>.

Два события 1852 года побудили «*Prudential*» пересмотреть свою политику. Специальный комитет Палаты общин призвал распространить страхование на все классы общества. Но что еще более важно, сами сотрудники компании стали противиться существовавшему тогда подходу. Целая делегация обратилась к руководству «*Prudential*» и вынудила обратить внимание на промышленный сектор. Агенты пожелали последовать примеру обществ взаимопомощи, форме благотворительной ассоциации, которая оказывала помощь своим членам. Эти ассоциации показали пример тесных личных взаимоотношений между агентом и членом такого общества. Директоры отреагировали индифферентно. Всего лишь несколько промышленных полисов было выдано в 1854 году, но они заложили основу будущего бума.

Генри Харбен (Henry Harben),

---

<sup>71</sup> Cockerell Hugh Anthony Lewis and Green Edwin. *The British Insurance Business, 1547-1970: An Introduction and Guide to Historical Records in the United Kingdom*. London: Heinemann Educational Books, 1976. P. 302.



Генри Харбен

который сменил в качестве руководителя компании Генри Чарльза Барфута (Henry Charles Barfoot), признавал широкие возможности страхования в промышленности. В книге «*A Century of Service*» есть ссылка на его точное наблюдение, что «более разумно захватить пик небольших полисов, чем собирать крошки, которые падают со стола богача»<sup>72</sup>. Внимательное управление и осторожная экспансия привели к стабильности компании. Упоминав-

---

<sup>72</sup> Clapp John Bouvé. *A Century of Service, 1815-1915*. Boston, S. Peirce & Company Limited, 1915. P. 27.

шийся неоднократно Уильям Юарт Глэдстоун (William Ewart Gladstone), впоследствии канцлер Казначейства или министр финансов Великобритании, критиковал операции страховых компаний, включая «*Prudential*». Харбен решительно возражал. Избегая конфронтации в прессе, он вызвал независимых актуариев, которые подтвердили его заявление о том, что компания крепка и имеет профессиональное руководство. В результате этих действий «*Prudential*» получила успешное развитие и восстановила свою репутацию надежности. Атака со стороны Глэдстоуна непреднамеренно помогла компании другим образом. Его заявления сделали многие небольшие компании уязвимыми. Многие ушли с рынка. В 1860 году компания приобрела свою первую фирму «*British Industry*», сменив затем название на «*British Prudential Assurance Company*». Это способствовало росту промышленных полисов. В 1860-е годы «*Prudential*» купила еще пять компаний.

К 1880 году она стала ведущей компанией по страхованию в промышленности. К тому времени не сохранилась ни одна промышленно ориентированная страховая компания.

Последующие десятилетия свидетельствуют о стабильном росте «*Prudential*». К 1905 году она выпустила 25 миллионов полисов при населении в 43 миллиона человек. Как подтверждал Барри Саппл (Barry Supple) в своей книге «*The Royal Exchange Assurance*», истории конкурирующей компании, «*Prudential*» стала «фактически универсальной традицией»<sup>73</sup>. Лидерство компании сохранилось и в 20-м веке, во многом благодаря успешным топ-менеджерам.

Эдгар Хорн (Edgar Horne), учредитель, возглавлял компанию с 1877 по 1905 годы, когда его сменил упоминавшийся Генри Харбен. Двумя годами позже Харбен, будучи в возрасте 84 лет, передал председательское кресло своему сыну, Генри Андреду Харбену (Henry Andrade Harben). После смерти Харбена-младшего в 1910 году его сменил 53-хлетний Томас Дьюи (Thomas Dewey), а с 1929 по 1941 годы компанию возглавлял Уильям Эдгар Хорн (William Edgar Horne), сын Эдгара Хорна.

«*Prudential*» преуспевала благодаря одинаковому пониманию ими нужд потребителей страховых услуг. В начале 20-го века некий чиновник почтовой службы, распространявший правительственные страховые полисы, суммировал сложности в конкурировании с «*Prudential*». В той же книге «*A Century of Service*» приводятся жалобы конкурента на то, что «*Pru*» легко устраняет трудности, избегает возражений и быстро ориентируется в бизнесе. Хорошие отношения с клиентами стали основой в оценке полисов. Сохранение контакта между компанией и клиентом стало приоритетом и во времена экономических трудностей. Компания продолжала вести журналы учета задолженности среди клиентов. При этом она также инициировала введение бонусов для промышленных страхователей. Каждый агент отвечал за свою территорию и делал несколько звонков в неделю. Такая система позволила сократить персонал и снизить расходы. К 1948 году представители компании посетили пять миллионов домов. «Человек из *Pru*» стало именем нарицательным и воспринималось в обществе как неразрывно связанное с народной культурой.

Никогда статус «*Prudential*» не был так очевидным, как во время ее участия в двух мировых войнах. Военные события налагают большие заботы на страховые компании, поскольку ни один актуарий не может правильно установить объем возможного ущерба. Безусловно и то, что ни один актуарий не мог предсказать потери Западного фронта в Первой мировой войне. Закон об особых полномочиях судов 1914 года защищал многих клиентов от потери возможности получить возмещение из-за неуплаты премии. «*Prudential*» добровольно признавала полисы тех, кто умер в результате войны, при условии, что полис был выдан до начала войны. Самые крупные выплаты компании были в 1915 году. Страна крайне нуждалась в долларах. Тогда

---

<sup>73</sup> Supple Barry. *The Royal Exchange Assurance: a History of British Insurance 1720-1970*. Cambridge: Cambridge University Press, 1970. P. 185.

компания предоставила правительству долларовые ценные бумаги на сумму, эквивалентную £ 8,75 млн.

Во время Второй мировой войны «*Prudential*» инвестировала £ 242 млн, более 50% своих корпоративных активов, в правительственные программы и гарантированные правительством ценные бумаги. По военным убыткам она выплатила £ 5,5 млн. Она могла бы отклонить половину этих претензий, поскольку полисы ограничивали обязательства лишь возвратом уже уплаченной премии. Однако руководство посчитало возможным приостановить действие такого условия.

Крупная компания стала поистине национальным институтом. В течение десятилетий после Второй мировой войны «*Prudential*» не предпринимала никаких инициатив по изменению экономики, но при этом оставалась доминирующей компанией в страховании жизни, подчеркивая тем самым свою традиционную силу. К 1970-м годам некоторые финансовые аналитики начали полагать, что компания обязана своей лидирующей позиции абсолютной инерции, так как она не создавала новые системы по предоставлению услуг. Старший менеджер начал осознавать, говоря словами Брайана Корби (Brian Corby), пожизненного сотрудника «*Prudential*», который возглавил компанию в 1982 году, что «*Pru* не может всегда оставаться крупнейшей».

Фотография и цитата Брайана Корби: «Мы, возможно, не сможем предложить долгосрочную работу, но нам следует попытаться предложить долгосрочную возможность занятости»

Эта простая мысль заложила основу для наиболее существенных изменений с момента принятия решения о продаже промышленных полисов.

В поисках методов, которые сделали бы компанию более отзывчивой на вызовы времени, она выбрала политику децентрализации. В 1978 году были реорганизованы корпоративные холдинги. В качестве холдинга была основана «*Prudential Corporation*». «*Prudential Assurance*» стала дочерней компанией. В 1984 году более интенсивная реорганизация позволила создать сеть операционных подразделений: «*U. K. individual*», «*U. K. group pensions, international*», «*Mercantile and General Reinsurance*», «*Prudential Portfolio Managers*», «*Prudential Property Services*» и «*Prudential Holborn*». Ряд вспомогательных услуг сохранились вне данных структур. К 1986 году реструктуризация начала давать свои плоды. Как образно написала газета «*Financial Times*» от 4 мая 1986 года: «Сити» (имелась в виду деловая часть Лондона — прим. авторов), наконец-то, пробудился от того, что серия очевидно не связанных корпоративных шагов на самом деле были частью стратегии поднять скрытую часть айсберга из воды».

Новый подход означал и расширение присутствия за границей и покупки компаний. При этом «*Pru*» оставалась уникальной среди ведущих страховых компаний, потому что она развивалась в основном как английский, а не имперский страховщик.

После Первой мировой войны компания стала заниматься и общим страхованием. В 1921 году «*Pru*» стала продавать в Голландии и Франции полисы по страхованию от огня и от несчастных случаев. Затем последовали операции в Европе, Содружестве и Южной Африке. Однако эти нововведения не изменили характер деятельности компании. Постепенно изменилось отношение и покупкам. В период между 1968 и 1973 годами «*Prudential*» купила у Швейцарского перестраховочного общества «*Mercantile and General Reinsurance Company*». Это приобретение предопределило первенство *Prudential* в сфере перестрахования. Среди других покупок можно отметить бельгийскую компанию «*L'Escaut*» в 1972 году (продана в 1990 году), канадскую компанию «*Constellation*» в 1978 году и в 1985 году «*Insurance Corporation of Ireland (Life)*», сегодня «*Prudential Life of Ireland*». Наиболее важным приобретением считалось американская компания «*Jackson National Life Company*», сделанное в 1986 году. В то время в США были выставлены на продажу примерно 2 тысячи компаний. «*Jackson National Life*» зани-

мала 18-е место по страховым операциям, 60-е по сбору премии и 91-е по активам. Покупка наиболее быстро развивающейся страховой компании США дала более, чем просто важную долю на рынке США, т. к. за \$ 608 млн Группа приобрела инновационно и технологически продвинутую компанию. «*Jackson National Life*» была лидером в развитии полисов по срочному и универсальному (universal life insurance — сочетает срочное страхование и сбережения — прим. авторов) страхованию жизни. Ее операции были компьютеризированы и более эффективными, чем администрирование компании. «*Jackson National Life*» стала внутренним источником модернизации всей системы управления «*Prudential*».

Задача по реформированию компании не требовала отказа от установленных принципов организации. Компания процветала благодаря своей заботе о нуждах клиентов, желанию работать с любыми потребителями и оценке успеха в долгосрочной перспективе. «*Prudential*» искала подход к молодому поколению клиентов, которое не было озабочено страхованием жизни, а интересовалось приобретением недвижимости.

В 1985 году она в качестве эксперимента купила агентство по недвижимости «*East Anglian Real Estate Agency*». Успех на региональном уровне побудил ее заниматься этим в масштабе страны. Поскольку большинство агентств подобного рода являлись небольшими и местными организациями, «*Prudential Property Services*» стала влиятельной силой почти в один день. К 1989 году компания имела свыше 800 региональных агентств. Несмотря на возросшие расходы, компания ожидала, что данное предприятие побудит молодое поколение стать потребителями других страховых продуктов «*Prudential*».

Реорганизация компании совпала с революционными изменениями в финансовых услугах в Великобритании. До этого страховые компании, банки и строительные общества предлагали обособленные услуги. Новые подходы правительства, возглавляемого премьер-министром Маргарет Тетчер, подстегивали к инновациям. В 1984 году правительство отменило так называемое освобождение от налога-*life assurance premium relief*, налоговое преимущество, которое привлекало клиентов.

Данный шаг заставил страховые компании подстроиться к новой ситуации. Как отмечал тот же Брайан Корби в «*Financial Times*» от 4 марта 1984 года, «мы должны признать, что мы находимся еще и в состоянии конкуренции за каждый сберегательный фунт». В поисках возможностей для расширения своих операций «*Prudential Corporation*» учредила в 1985 году уже упоминавшуюся трастово-инвестиционную фирму «*Prudential Holborn*». Это выглядело естественно. Ни одна другая компания не подходила лучше для работы с небольшими осторожными инвесторами. Новая фирма не имела изначальный успех, поскольку была создана как раз в период обвала фондового рынка. В течение десяти лет трастовый бизнес находился в депрессии. В 1988 году «*Prudential Holborn*» потеряла £ 105 млн, а в 1989 году ее прибыль составила лишь £ 1,7 млн. Тем не менее, «*Prudential Corporation*» оставалось уверенной в том, что фирма хорошо себя позиционирует накануне неизбежного роста рынка.

Быстрое расширение операций по оказанию новых услуг создало и новую проблему для «*Prudential*»: отсутствие признания со стороны клиентов. Корпоративное название было известным, но население не могло успевать за корпоративными изменениями. В 1986 году анализ компании показал, что только 20% тех, кто знал «*Pru*» понимали, что совсем недавно компания занялась ипотечным бизнесом. Диверсифицированной корпорации требовались бóльшая открытость и бóльшая известность о направлениях её деятельности. Когда в 1988 году правительство Тетчер отменило привязку государственных доходов к пенсионной системе, компания начала массированную кампанию в отношении новых пенсионных схем. 10 миллионов человек находились в системе государственного обеспечения. Те, кто хотел уйти из системы, получали скидку, которую нельзя было инвестировать в новый пенсионный план. «*Prudential*» потратила £ 7 млн на рекламу. В новых нишах компания заключила 220 тысяч новых договоров на сумму премии в £ 110 млн. После десяти лет реорганизации «*Prudential*

*Corporation*» представляла собой смешение традиционной практики и инноваций. Продающие подразделения насчитывали 12 тысяч человек, которые продолжали обходить пять миллионов домовладельцев для сбора премий по страхованию жизни. В век компьютеризации это выглядело делом анахронизмом, но система в 1988 году продуцировала £ 1,3 млн.

Лидерство «*Prudential Corporation*» обеспечивало наилучший индикатор будущего развития. Брайан Корби, который руководил большинством преобразований, имел актуарную подготовку. Его преемник, Майкл Ньюмарч (Michael Newmarch), который возглавил компанию в апреле 1990 года, также был ее пожизненным сотрудником. Однако он работал инвестиционным менеджером, а не актуарием. В 1989 году новый портфельный менеджер Хью Дженкинс (Hugh Jenkins), не имел опыта работы в этой компании. Он контролировал портфель, который оценивался в £ 35 млрд. Когда его попросили прокомментировать назначение Ньюмарча, Дженкинс заметил сдержанно, что «*the investment function has come to the top*» — «инвестирование достигло своей вершины». Эта фраза, возможно, подразумевает и будущее компании<sup>74</sup>.

**Commercial Union (CU).** Мы рассказываем об этой страховой компании, поскольку она является одним из ведущих имен в страховании на протяжении более, чем вековой истории. По объему премии она находится среди трех крупнейших британских компаний по страхованию жизни и страхованию иному, чем страхование жизни. Ее дочерние компании предоставляют все основные виды страхования — огонь, авто, НС, морские и авиационные риски и уже упомянутое страхование жизни. С первых дней существования «*Commercial Union*» работает на международном рынке. Ее бизнес сконцентрирован, главным образом, на операциях в Объединенном Королевстве, США и Нидерландах.

Компания обязана своему образованию Великому пожару в Лондоне на Тулей-Стрит (Tooley Street). Это был самый разрушительный пожар в Лондоне после пожара 1666 года. Он начался по предположению в результате какого-то самовозгорания днем в субботу 22 июня 1861 года на джутовом складе на южном берегу Темзы в районе «*Cotton's Wharf*» (досл. «хлопковый причал»), где также были расположены другие многочисленные склады, заполненные джутом, пенькой, хлопком, пряностями, чаем, кофе и, самое главное, такими легковоспламеняющимися товарами, как жиры, смолы и дёготь. Огонь быстро перекинулся на другие пристани и склады, а затем на торговые платки, ювелирные магазины и офисы на Тулей-Стрит. Пожар длился два дня, но все вокруг тлело еще две недели. Разрушения были настолько большими, что затронутые им страховые компании были вынуждены отреагировать удвоением ставок премии в отношении страхования складских помещений. Некоторые торговцы отказались страховаться по новым ставкам и созвали митинг протеста, на котором они приняли решение о том, что, если страховщики не изменят ставки, они создадут новую страховую компанию, которая установит тарифы в соответствии с более точной оценкой рисков. Поскольку страховщики не отреагировали на данный протест, спустя три месяца после пожара была основана компания «*Commercial Union Fire Insurance Company*». Другие компании, должно быть, пожалели о своей панической реакции на пожар 1861 года, поскольку «*Commercial Union*» (далее «CU») сделала в этот период быстрый прогресс. Ее акционеры включали в себя некоторых известных предпринимателей Лондона. Первым председателем компании был Генри Уильям Пик (Henry William Peek), впоследствии член парламента, но на тот момент всего лишь молодой глава фирмы по оптовой торговле чаем и кофе.

---

<sup>74</sup> <http://www.referenceforbusiness.com/history2/96/PRUDENTIAL-CORPORATION-PLC.html#ixzz31gSwRKz0>.



Генри Уильям Пик — 1825 - 1898

Еще одним директором компании был Джеремайя Джеймс Колман (Jeremiah James Colman),



Джеремая Джеймс Колман — 1830-1898

который был связан с организацией крупного экспорта горчицы, до сих пор известной под брендом «*Colman's mustard*».



Эти акционеры страховались от огня в новой компании, которая с ее более привлекательными страховыми тарифами вскоре стала получать большой доход от страхования. В течение двух лет более старым страховым компаниям пришлось принять принцип классификации рисков, пионером которого стала *CU*.

1860-е годы стали периодом расцвета бизнеса в Англии, и руководство компании с той же энергией взялось за ее развитие. Оно нанимало перспективных менеджеров из других компаний, открывало филиалы в крупных провинциальных городах и назначало агентов по всей стране, и все это буквально в течение нескольких лет. В это же время *CU* обратило свое внимание на страхование жизни и морское страхование. Ее первые полисы по страхованию жизни были выданы в 1862 году, а первый андеррайтер по морским рискам был назначен в 1863 году. Доходы от этих двух видов страхования позволяли компании компенсировать крупные убытки по имущественному огневому портфелю. Тем не менее, именно огневой бизнес давал большие возможности для быстрого роста. Активно развивались города и промышленность, наряду с которыми увеличивалась и стоимость имущества, которое было необходимо страховать. *CU*, как и другие новые страховщики, тотчас реагировала на растущие потребности в огневом страховании. Одновременно руководство компании видело перспективы в зарубежной экспансии, поскольку оно уже имело представление о таких перспективах на основе хороших торговых связей через свои импортные и экспортные операции. В первый же год существования компании был назначен агент в Гамбурге, а к концу 1860-х годов компания имела свои агентства во многих иностранных портах, которыми пользовались британские купцы.

Рынок США также стал первостепенной целью. *CU* назначала агентов в Сан-Франциско и Нью-Йорке, и также имела присутствие в Чикаго и Бостоне в 1871-1872 года, как раз в период, когда эти города подверглись разрушительным пожарам. Компания в отличие от местных страховщиков исполняла свои обязательства полностью, завоевав репутацию надежной организации. К 1880-м годам операции в США составляли одну треть всех сборов компании по огневому страхованию.

В это же время *CU* активно развивала свой бизнес в Европе, Канаде и Австралии. В 1890-е годы ее внимание также привлекали Индия и Юго-Восточная Азия с точки зрения поддержки там присутствия Британской империи. К концу 19-го века компания получала три четверти доходов из-за границы, и по объемам огневого страхования занимала второе место в мире, уступая лишь своему английскому конкуренту — «*Royal Insurance*», образованному в 1845 году. Но через 40 лет она обогнала и его.

В следующей фазе своей истории, между 1900 и 1914 годами, компания расширяла свою деятельность за счет покупок компаний и последующей более скоординированной политики. Ее первым стратегическим приобретением в 1900 году стала компания из Манчестера «*Palatine Insurance Company*» (с 2016 года в составе «*Swiss Re*»),



Табличка компании

которая преуспевала не только в огневом страховании, но и в относительно новом сегменте — страховании от несчастных случаев. После такой сделки *CU* стала первой британской компанией, которая осуществляла все четыре вида страхования — огонь, жизнь, море и НС.

Вскоре после этого *CU* предприняла еще один важный шаг, назначив своего первого генерального менеджера Эвана Роджера Оуэна (Evan Roger Owen), который успешно возглавил департамент огневого страхования с 1885 года.

Эмблема компании на полисе 1885 года

К 1900 году, благодаря его репутации, ему была предложена работа в компании «*Phoenix Fire Office*», и руководству *CU* пришлось, уступить его конкуренту либо предложить более высокий пост. Оно остановилось на последнем варианте. И Оуэн был генеральным менеджером компании с 1900 по 1920 годы, играя ведущую роль в расширении и перестройке деятельности *CU* в эти годы.

В течение этого периода вся страховая отрасль концентрировалась в более крупные универсальные страховые компании, и *CU* была одним из лидеров данной тенденции. За несколько лет она купила полдюжины крупных компаний: в 1910 году в Англии — это был крупнейший игрок на рынке страхования от несчастных случаев — «*Ocean Accident and Guarantee Corporation Ltd.*» (основана в 1876 году),

Календарь компании за 1909 год с указанием активов и видов страхования

еще одна компания — «*Union Assurance*» и уже упоминавшаяся старейшая из всех британских компаний — «*Hand-in-Hand Fire & Life Insurance Society*» (основана в 1696 году) — была приобретена в 1905 году.

За границей она приобрела две американские страховые компании *American of Philadelphia, Pennsylvania*, и *California Insurance Company*. Две из этих покупок были результатом землетрясения в Сан-Франциско 1906 года; *CU* была достаточно сильной по сравнению с другими компаниями, чтобы выдержать крупные убытки, и *Union Assurance* и *American of Philadelphia* фактически были ею спасены.



Обложка календаря компании за 1912 год

К 1914 году *CU* была крупнейшей британской многовидовой компанией со сбором премии в £ 7,5 млн, т. е. почти в четыре раза больше по сравнению с 1901 годом. Несмотря на разрыв связей между Европой и Англией в период Первой мировой войны, компания продолжала развиваться, однако, потеряла лидирующую позицию на британском страховом рынке после слияния в 1919 году ее двух основных конкурентов «*Royal Insurance*» и «*Liverpool & London & Globe*».



После бурного роста в предыдущие два десятилетия, следующие два были относительно спокойными. Теперь, когда *CU* была одним из лидеров страховой индустрии, она стала более зависимой от тенденций рынка, а как раз экономические условия становились менее благоприятными. В 1921 году послевоенная депрессия привела к первому падению сборов компании с 1908 года. Затем в 1920-е годы наблюдался небольшой рост, но в 1929 году Великая депрессия принесла более длительную задержку в развитии. Тем не менее, компания продолжила свой рост, поскольку рынок страхования постоянно расширялся. В частности, рост автомобилестроения в межвоенный период привел к созданию огромного нового рынка страховщиков от несчастных случаев, и географическое распространение *CU* способствовало выгодному удовлетворению спроса как в Объединенном королевстве, так и в США.

В 1920-е годы компания продолжала совершать приобретения. Так в 1926 году она купила небольшую композитную компанию «*British General*». В сложных условиях 1930-х годов был сделан акцент на сокращение затрат. Обычным в то время было, что большинство приобретенных ею компаний продолжали действовать под их старыми названиями и через свои собственные продающие подразделения, но под централизованным контролем со стороны *CU*. Здесь же было пространство для экономии. Полная интеграция занимала длительное время, но в 1930-е годы начался процесс административного объединения. Когда началась Вторая мировая война, этот процесс ускорился в Объединенном королевстве за счет сокращения штата и занимаемых площадей.

Вторая мировая война и ее длительные последствия в жесткой экономии в Британии приостановили экспансию компании в Европе почти на десятилетие. Потребовалось время на перестраивание деловых связей в Европе. И только в 1950-е годы, когда уровень жизни начал снова расти, возродился спрос на страхование. Например, использование автотранспорта в Великобритании было крайне ограничено вплоть до 1950 года нормированием газа, но затем эксплуатация автомобилей резко возросла со снятием такого ограничения.

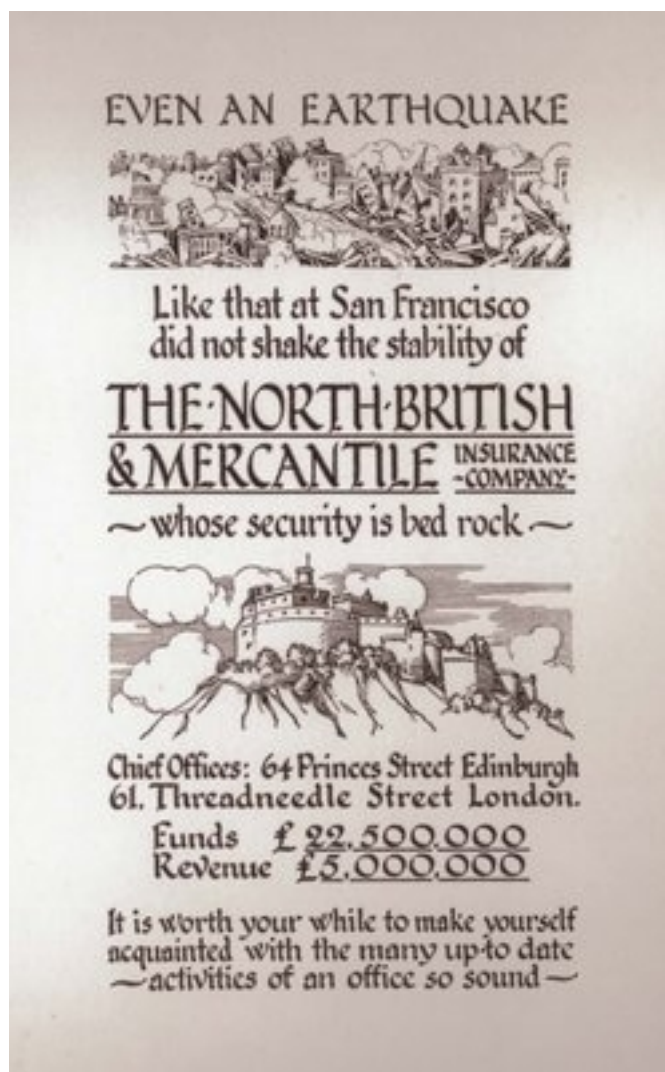
*CU* преуспевала в то время, благодаря своим дочерним компаниям за пределами Европы, в местах, где ее экспансия не прерывалась. Однако в те же 1950-е годы, по мере возрождения страхования в Англии усложнялись условия его развития в США. Ужесточаемая конкуренция

понижала ставки в то время, когда росли размеры выплат и правительственные положения налагали на страховщиков все более тяжелые требования. Такая ситуация привнесла большие изменения и в историю *CU*.

Компания купила «*North British and Mercantile Insurance Company*»,



Пожарное ведро 1870 года



#### Реклама компании 1910 года

компанию, чьи активы достигали £ 127 млн по сравнению с активами *CU* в размере £ 192 млн, и с еще большей рыночной долей в США. В 1957 году эта компания имела неблагоприятные результаты в США, и после попыток изменить ситуацию самостоятельно, все-таки решила, что это возможно только в рамках большой группы. Поэтому в 1959 году она согласилась на слияние с *CU*.

Сама компания «*North British and Mercantile*» была продуктом предыдущего слияния. В 1809 году в Эдинбурге была основана компания «*North British Insurance Company*». Постепенно она расширила свои операции за пределы Шотландии до северной части Англии, и, начав заниматься не только огневом страховании, но и страховании жизни, в 1862 году объединилась с лондонской компанией «*Mercantile Fire Insurance*», которая сама была создана лишь годом ранее, как и *CU*, в связи с увеличением тарифов по огневому страхованию. Почему она решила объединиться с другой компанией буквально в начале своего создания, неизвестно, но такое слияние оказалось плодотворным. Новая компания выстроила крупный зарубежный бизнес, и к 1901 году стала четвертой по величине британской компанией по страхованию от огня. Впоследствии она стала универсальным страховщиком и оставалась на лидирующих позициях вплоть до 1959 года.

Добавление такого крупного страховщика к группе *CU*, срочная необходимость в объединении всех операций в США и снижении расходов привели к существенной реорганизации

всей структуры. Компания назначила нового генерального менеджера сэра Франсиса Сэндиландса (Sir Francis Edwin Prescott Sandilands),



Франсис Сэндиландс 1913-1995

который в течение 1960-х годов осуществил наиболее фундаментальные изменения в структуре компании со времен Оуэна.

Процесс интеграции прежних дочерних компаний был далек от завершения, но он ускорился в связи с поглощением «*North British and Mercantile*». Английский персонал группы был сокращен с 11 500 человек до 8 000 человек на момент слияния, главным образом, в связи с уходом на пенсию и естественной утечкой кадров в течение последующих семи лет.

Покупка «*North British*» в 1959 году стала крупнейшим страховым слиянием в Англии за те последние 30 лет. Размер компании был критичным фактором на рынке США, а слияния рассматривались как путь снижения расходов и более сбалансированного распределения рисков. *CU* уже начала получать прибыль от такой стратегии, и в 1968 году она решила продолжить приобретения. Ее новым партнером стала компания «*Northern and Employers Assurance*», которая занимала четвертое место среди композитных компаний Объединенного королевства. До этого «*Northern*» располагалась в Шотландии, имея смешанный бизнес, главным образом, в Англии и странах Содружества.



Проспект компании 1908 года

Она объединила свои силы с «*Employers' Liability Assurance*» (*'Employers'*), компанией, которая в 1880-е годы стала пионером в страховании ответственности работодателей в Великобритании.

**The Employers' Liability Assurance Corporation**  
**LIMITED.**



Capital  
Subscribed  
£1,000,000.



Reserves  
exceed  
£ 6100,000.

**ALL KINDS  
OF  
INSURANCE**

HEAD OFFICE:  
**HAMILTON HOUSE,  
VICTORIA EMBANKMENT,  
LONDON, E. C. 4.**  
W. E. GRAY — *General Manager.*

### Книжная рекламная закладка

*'Employers'* затем расширила сферу своей деятельности и получила большое развитие операций в США, в которых к 1960 году имелись свои трудности. Вместе с *«Northern and Employers»* группа *CU* устранила свою слабость в таком сегменте, как страхование жизни. Кроме того, данное приобретение, второе за десять лет, позволило группе на какое-то время восстановить лидирующие позиции среди композитных страховых компаний Великобритании.

Когда страна вступила в ЕЭС, *CU* осознала, что это может укрепить ее позицию на новом рынке. В начале 1970-х годов она сделала два важных приобретения: бельгийскую компанию *«Réunies Les Provinces»* и нидерландскую компанию *«Delta Lloyd Verzekeringen»*.

### Логотип компании

Последняя являлась второй по величине композитной компанией Нидерландов и была, в частности, сильна в сегменте страхования жизни, добавив свою долю этого сектора в активы группы.

В 1980-е годы, а конкретно имея плохие результаты в 1984-85 годах, группа приняла решение уменьшить операции в США и сделать еще покупки в Европе. В 1990 году была сформирована новая холдинговая компания *«Commercial Union plc»*. В 1998 году за счет объединения *«Commercial Union plc»* и *«General Union»* была создана компания *«CGU plc»*.

В 2000 году путем слияния *«CGU plc»* и *«Norwich Union»* формируется компания *«CGNU plc»*, в 2009 году переименованная в *«Aviva plc»*.

**Phoenix Assurance Company.** Эта компания была основана в 18-м веке. Здесь не следует путать эту компанию с *«Fire Office»* (с 1705 года — *«Phoenix Fire Office»*), которая была учреждена Н. Барбоном еще в 1680 году.

Премии, уплаченные *«Sun Insurance Office»* и корпорациям *«London Assurance Corporation»* и *«Royal Exchange Assurance Corporation»* по страхованию мельниц и перегонных заводов в последние десятилетия 18-го века, побудили группу «сахарозаводчиков», возглавляемую Натаниелем Жарманом (Nathaniel Jarman), собраться вечером 20 ноября 1781 года в кофейне на Фенчерч-стрит (Fenchurch Street) в Лондоне. Высоковоспламеняющаяся природа сахара относилась к очень опасным рискам с точки зрения страхования от огня, тем не менее, импортеры сахара считали страховую ставку в размере 18 шиллингов на £ 100 слишком высокой. Следствием этого было то, что они встретились двумя днями позже и приняли решение основать свою страховую компанию от огня.

Первое общее собрание состоялось в той же кофейне 17 января 1782 года, на котором было решение разместить штаб-квартиру на известной уже Ломбард-стрит.

В 1813 году новую компанию, называемую *«New Fire Office»*, переименовали в *«Phoenix Assurance Company»*.

Компания *«New Fire Office»* создала первую серьезную конкуренцию в огневом страховании организациям-ветеранам. Показательно то, что компания *«Sun Insurance Office»*, находясь под впечатлением появления нового соперника, вскоре приняла решение об ограниченном сотрудничестве с *«Phoenix Assurance Company»*, что было достаточно необычным шагом, но при этом она могла проверить успех конкурента, который стал предлагать скидки по премии, если страхователь был готов осуществлять у нее же страхование других рисков.

Выживаемость и рост компании *«Phoenix»*, главным образом, зависели от энергии и разумности ее руководства. Здесь следует выделить руководителя компании Джорджа Гриффина Стоунстрита (George Griffin Stonestreet),



Джордж Гриффин Стоунстрит



Виньеточный портрет Джорджа Стоунстрига на фоне здания «Phoenix House»

который работал в ней с 1786 года по 1802 год, и его преемника Дженкина Джонса (Jenkin Jones), который возглавлял ее соответственно с 1802 года по 1837 год. Под их управлением компания пережила депрессию в страховой индустрии в конце 18-го века и первых десятилетий 19-го века.

В разных источниках есть упоминание компании «Phoenix» в связи с судебным делом 1796 года, когда компания отказалась компенсировать ущерб в размере £ 3 тысяч (примерно £ 300 тысяч в современных ценах — прим. авторов) в результате пожара в доме на Тависток-стрит (Tavistock Street) в Лондоне. Предлагаем на этом деле остановиться подробнее, поскольку оно демонстрирует жесткий подход и страховщиков, и судебных институтов того времени к условиям страхования, закрепленным в страховом договоре.

Итак, дело «Worsley against the assignees of Lockyer and Bream» слушалось 7 июня 1796 года в Суде Королевской скамьи (Court of King's Bench). Но изначально иск был подан со стороны Локера и Брима, чей дом, располагавшийся на Тависток-стрит, был разрушен пожаром 14 мая 1792 года, против тогда еще компании «New Fire Office» на компенсацию £ 7 тысяч, т. е. всей страховой суммы. Первоначально дело слушалось под председательством главного судьи Джеймса Эйра (Chief Justice Eyre) Суда общих тяжб (Court of Common Pleas — просуществовал в Великобритании до 1873 года) в здании Гилдхолла, когда присяжные вынесли вердикт в пользу истцов, правда, на возмещение им лишь £ 3 тысячи.



Судья Джеймс Эйр

Страховая компания отказалась платить на том основании, что страхователь не выполнил договор страхования со своей стороны, т. е. не предоставил ей в соответствии с согласованными печатными предложениями (в оригинале *«printed proposals»*) Сертификат от министра и церковных старост прихода, в котором бы утверждалось, что они полагают, что пожар действительно носил случайный характер.

Часть первая печатных статей полиса страховой компании гласила дословно следующее: «Застрахованные лица, понесшие какой-либо убыток или повреждение в результате пожара, должны обеспечить [предоставить] сертификат за подписью министра и церковных старост наряду с некоторыми иными уважаемыми обитателями прихода, незаинтересованными в таком убытке, в подтверждение того, что они хорошо знакомы с характером и фактами в отношении застрахованного лица или лиц, и действительно знают либо истинно верят, что он, она или они, на самом деле, и по несчастью без мошенничества или злонамеренной практики пострадали вследствие такого пожара, а убыток и повреждение составляет для него, нее либо их стоимость, указанную при этом; но до составления и обеспечения такого аффидавита и сертификата об убытке страхователя, денежная компенсация не должна выплачиваться».

Данное дело неоднократно рассматривалось в Суде общих тяжб, после чего было вынесено положительное решение в пользу истцов. Упомянутый Томас Уорсли (Thomas Worsley), секретарь страховой компании, подал *«writ of error»* («приказ об ошибке», т. е. о передаче материалов по делу в апелляционный суд для отмены вынесенного судебного решения на основании ошибки, допущенной при рассмотрении дела) в Суд Королевской скамьи от имени собственников указанной компании против представителей Локера и Брима.

Вопрос, который должен был решить апелляционный суд, заключался в том, являлось ли при данных обстоятельствах дела предоставление сертификата от министра и ктиторов церковного прихода *предварительным условием* (a condition precedent), необходимым для исполнения стороной-заявителем до заявления претензии в адрес страховой компании *«Phoenix»*. Представитель истца Ло утверждал, что обеспечение такого сертификата являлось предварительным условием, а представитель ответчика Гиббс оспаривал данное утверждение и заявил, что такое условие являлось лишь положением или *последующим условием* (a condition subsequent)

страхового полиса, которое, якобы, было надлежащим образом исполнено со стороны страхователя.

Суд Королевской скамьи высказал мнение, что компании, которые страхуют от пожаров, вступают в договоры расширительного толкования (*extensive contracts*), что они нередко вынуждены пресекать попытки вынуть деньги из их карманов мошенническим путем, и что они имеют право препятствовать таким действиям любым доступным способом. Для этого страховые компании специально оформляют свои предложения (оферты) в печатном виде. Суд был единодушен во мнении, что требуемый сертификат является *предварительным условием*, что он *обязательно* необходим для обеспечения со стороны страхователя до момента наступления у него права обращаться в страховую компанию за возмещением понесенного им убытка. Это условие не является ни невыполнимым, ни противозаконным или неразумным. Страховая компания была вправе сказать: *«hoc non in foedera veni»* — «это вне рамок заключенного договора». Отклоняя такое требование со стороны страхователя, компания, тем самым, снимает обязательство перед самой собой, что очень важно знать и общественности. При этом Суд Королевской скамьи отменил акт Суда общих тяжб и принял решение в пользу истца<sup>75</sup>.

К 1815 году «*Phoenix*» опередила «*Sun Fire Office*» по сбору премии.

Но еще в 1786-1787 годы компания назначает агентов во Франции, Германии и Португалии.

В 1797 году «*Phoenix*» учреждает компанию «*Pelican Fire Assurance*», открывает несколько агентств по всей Британии, и, самое главное, проникает на европейский рынок от Балтийского моря до Пиренейского полуострова. Одновременно она открывает представительство в канадском Монреале и Нью-Йорке в 1804 году. Бизнес в Северной Америке был расширен вскоре после инспекционной поездки туда в 1808-1809 годы Дженкина Джонса. Хотя война 1812-1815 годов<sup>76</sup> и сожжение Вашингтона британскими войсками положили конец ее операциям в США, но страховая деятельность продолжилась в Канаде и Европе. Однако идея поддержания портфеля зарубежных рисков оправдалась спустя почти два столетия, когда в начале 20-го века сборы по иностранному страхованию превысили доходы от домашнего рынка.

Компания пережила несколько крупных страховых случаев. Так, после разрушительного пожара 1807 года на Сент-Томасе, втором по величине острове из архипелага Виргинских островов, компания осуществила выплату страхового возмещения в размере почти £ 250 тысяч.

Середина 19-го века тоже стоила компании больших затрат. Пожар в Гамбурге 1842 года принес ей выплату страхового возмещения в размере £ 250 тысяч, почти вдвое больше, чем пострадала компания «*Sun*».

В 1879 году компания активизировала свою деятельность в Нью-Йорке, заместив перестраховочные операции, которые она к тому времени проводила в интересах других страховщиков Британии. Землетрясение в Сан-Франциско 1906 года также отрицательно сказалось на положении компании, при этом изначально были сомнения о достаточности ее активов для выполнения обязательств, но, как и другие компании группы «*Sun*», компания урегулировала претензии оперативно и добросовестно.

Специальный закон 1895 года позволил «*Phoenix Assurance Company*» расширить сферу её деятельности за счет операций по страхованию жизни и от несчастных случаев, чем она, тем не менее, не торопилась воспользоваться вплоть до 1907 года. При этом согласно требованию закона она стала официально публиковать свои отчеты. В 1901 году компания стала обществом с ограниченной ответственностью.

---

<sup>75</sup> См. об этом подробнее *Gentleman's Magazine*, 1796, vol. 79. P. 518-519; *The Times*, 8 June 1796; *Law Report*, Court of King's Bench, June 7.

<sup>76</sup> Англо-американская война 1812-1815 годов. Получила у американцев название «второй [Войны за независимость](#)», поскольку подтвердил статус США как суверенной державы. В конфликт на стороне Великобритании были вовлечены многие племена [индейцев](#).

До 1907 году «*Phoenix Assurance*» фактически занималась в основном страхованием от огня, покупая при этом небольшие компании, которые специализировались на том же виде страхования. В том году она поглотила свое детище — «*Pelican Life Assurance*», известную на тот момент с 1903 года как «*Pelican and British Empire Life Office*» (закрылась в 1955 году), и таким образом, продолжила свою деятельность уже в качестве «*composite insurer*», т. е. универсального страховщика, занимающегося несколькими видами страхования, не исключая перестрахование.. Страхование жизни в портфеле компании приобрело новую жизнь, когда она купила в 1909 году весьма уважаемое общество «*Law Life Assurance Society*».

**LAW LIFE ASSURANCE SOCIETY.**  
INSTITUTED 1823.  
OFFICE: FLEET STREET, LONDON.  
SUBSCRIBED CAPITAL, ONE MILLION.

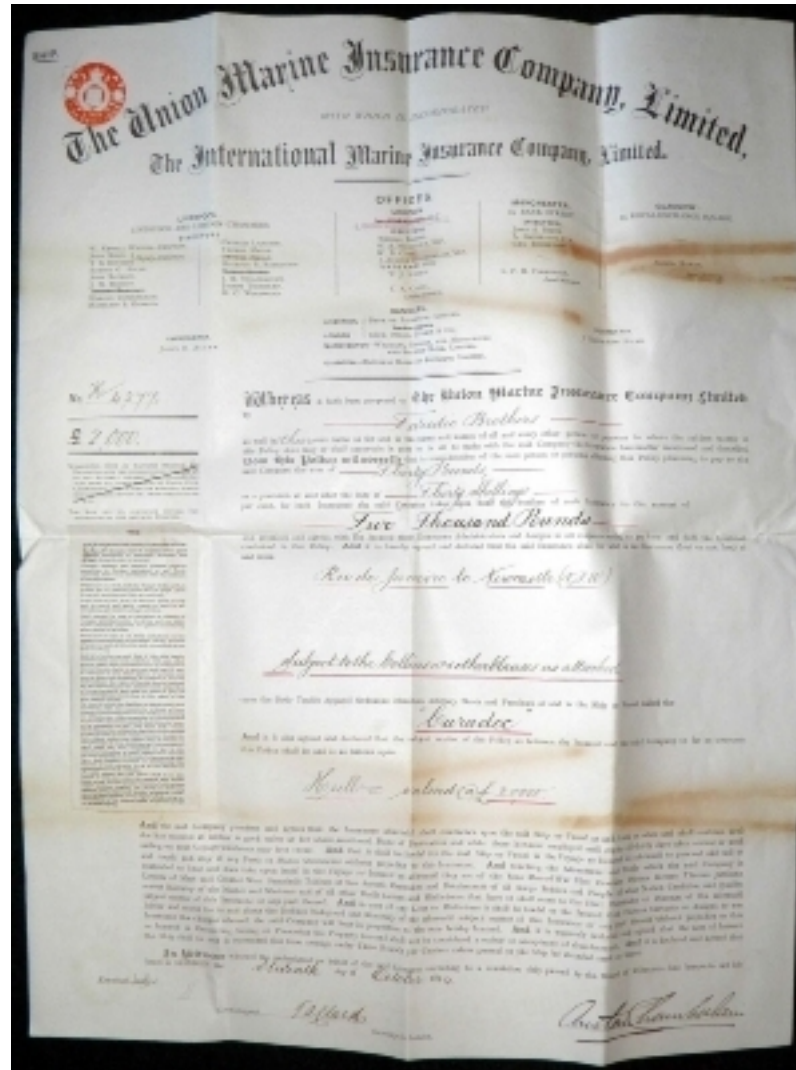
<p>The Right Honorable HARRY CAMPBELL, The Right Honorable VICTORIAN CHAMBERLAIN, The Honorable Vice-Chancellor SIR CHARLES HALL,</p> <p>EDWARD BAILEY, Esq., Beccles Street, W. FRANCIS THOMAS BIRCHAM, Esq., Pall Mall Street, The Hon. HALLYBURTON G. CAMPBELL, St. Edmunds Gardens, JOHN CLARKE, Esq., Q.C., King's Bench Walk, Temple, FRIEDRICH GEORGE DAVIDSON, Esq., as Taxing Master of the Supreme Courts, JOHN DREDFORD, Esq., Inner Temple, WILLIAM EDUARD CANAL, Esq., 1 Gray's Inn Square, WILLIAM JAMES FARRELL, Esq., Lincoln's Inn Fields, HENRY EAY FRENCHFIELD, Esq., Bank Buildings, Hon. ALFRED HERTFORD HARDY, Temple, Sir FREDERICK HENSHALL, Q.C., M.P., Temple, WILLIAM H. HUGHES, Esq., 1 Chester Place, St. James Square, ROBERT WORTH KUNT, Esq., King's Bench Walk, Temple.</p> <p>HENRY ERHARD HOARE, Esq., Fleet Street, HENRY HOUSEMAN, Esq., Palace Street, Westminister, Actuary - GIFFITH DAVIES, Esq.</p> <p>Physicians - ROBERT KARTIN, Esq., M.D., 51, Queen Anne Street.</p>	<p>Trustees. The Honorable MR. JUSTICE MANLEY, WILLIAM FREDERICK HUGHES, Esq., EDMOND ROBERT TURNER, Esq.</p> <p>Directors. JOHN JAR JOHNSON, Esq., Q.C., King's Bench Walk, Temple, WILLIAM BOLTON MALESORN, Esq., 1 Blenheim Gardens, Park Lane, RICHARD NICHOLSON, Esq., New Street, Spring Gardens, CHARLES MANLEY SMITH, Esq., (a Master of the Supreme Courts), JOHN SWIFT, Esq., Great Cumberland Place, JOHN MARMAIDUNE THORNTON, Esq., 6 Finsbury's Place, Old Jeany, EDWARD THOMPSON, Esq., Moore Buildings, Lincoln's Inn, Sir WILLIAM HENRY WALTON, Solicitor, Battery, ARNOLD WILLIAM WHITE, Esq., Great Marlborough Street, CHARLES WALTER WILSON, Esq., 71 Cockspur Hill, Cannon Street, DARL THOMAS WOODS, Esq., Corporation Hall, York-Street.</p> <p>Auditors. WINTHROP MACKWORTH GRAED, Esq., Fleet Street, FREDERAL LEWIS WALSH, Esq., Oxford, Solicitor - J. P. BUCKETT, Esq., Lincoln's Inn Fields, Bankers - Messrs. HOARE, Fleet Street.</p>
---	--

ASSETS on the 31st December, 1895, **£5,409,988.** INCOME for the year 1895, **£480,432.**  
AMOUNT PAID IN CLAIMS to the 31st December, 1895, **£12,642,214.** REVOLUTIONARY BONUSES ALLOTTED for the  
five years ended 31st December, 1895, **£675,053.** AGGREGATE REVOLUTIONARY BONUSES ALLOTTED, **£6,198,991.**  
THE EXPENSES OF MANAGEMENT (including Commission) are about 4 1/2 per cent. of the annual income.  
ASSURANCES upon lives are granted for any desired amount, either with participation in profits or at a lower rate of premium  
without participation in profits.  
FIVE PER CENT. of the PROFITS made by this Society are, every fifth year, appropriated to the persons assured on the participating  
scale of premiums, who have been so assured for Two full years and upwards prior to the date of the Division.  
The next Division of Profits will be made as at 31st December, 1896.  
Loans are granted on security of Life Policies and Reversions in connection with Policies of Assurance; also on unattached  
Policies of the Society, ready to the extent of their market value.  
Policies are granted under the terms of the "Married Women's Property Act, 1881."  
Attention is specially directed to the revised Prospectus of the Society; to the new rates of premium, which are materially  
lower for young lives than heretofore; to the new conditions as to extended limits of free travel and residence, and to the reduced rate  
of extra premium.  
Prospectus and form of proposal will be sent on application to the Actuary.

G&S, 1895.

### Рекламный лист компании «Law Life Assurance Society»

В 1910 году компания приступила к страхованию морских рисков, приобретя компанию «*Union Marine Insurance Company*». Приводим здесь не очень хорошего качества, но, все же, копии оригиналов документов этой компании.



Титульный лист полиса 1894 года



### Именное свидетельство на акцию 1902 года

Хотя Закон о пособиях по нетрудоспособности 1905 года побуждал компанию к активному развитию страхования от несчастных случаев, лишь в 1922 году, купив компанию «London Guarantee and Accident Company» с ее американским портфелем, компания полностью была вовлечена в этот вид страхования.

**LONDON GUARANTEE & ACCIDENT  
COMPANY, LIMITED.** ESTABLISHED 1868.  
Birmingham Office:—10, VICTORIA SQUARE.  
Telephone:—3976 Central (2 lines).

**Assets, 31st December, 1914, over £1,357,000.  
Claims Paid exceed £5,000,000.**

---

**ZEPPELINS!!**

**PERSONAL INJURIES DUE TO AIRCRAFT.**

The LONDON GUARANTEE & ACCIDENT COMPANY, Limited of 10 Victoria-square, Birmingham, will insure any person, Subject whilst resident in the United Kingdom of Great Britain and Ireland against death or injury directly caused by Aircraft, hostile or otherwise, including bombs, shells, and/or missiles dropped or thrown therefrom or fired thereat, in the following amounts—

**£500 payable in the event of Death.**  
**£500 payable in the event of the Loss of Two Limbs or Two Eyes, or One Limb and One Eye.**  
**£250 payable in the event of the Loss of One Limb or One Eye.**

The above amounts will only be payable if death or the loss of limbs or eyes takes place within three months of the injury being sustained.

**£2 per week, payable during Temporary Total Disablement, for a period not exceeding 13 weeks.**

Any amount already paid under weekly compensation benefit will be deducted from the lump sum if they later should become payable.

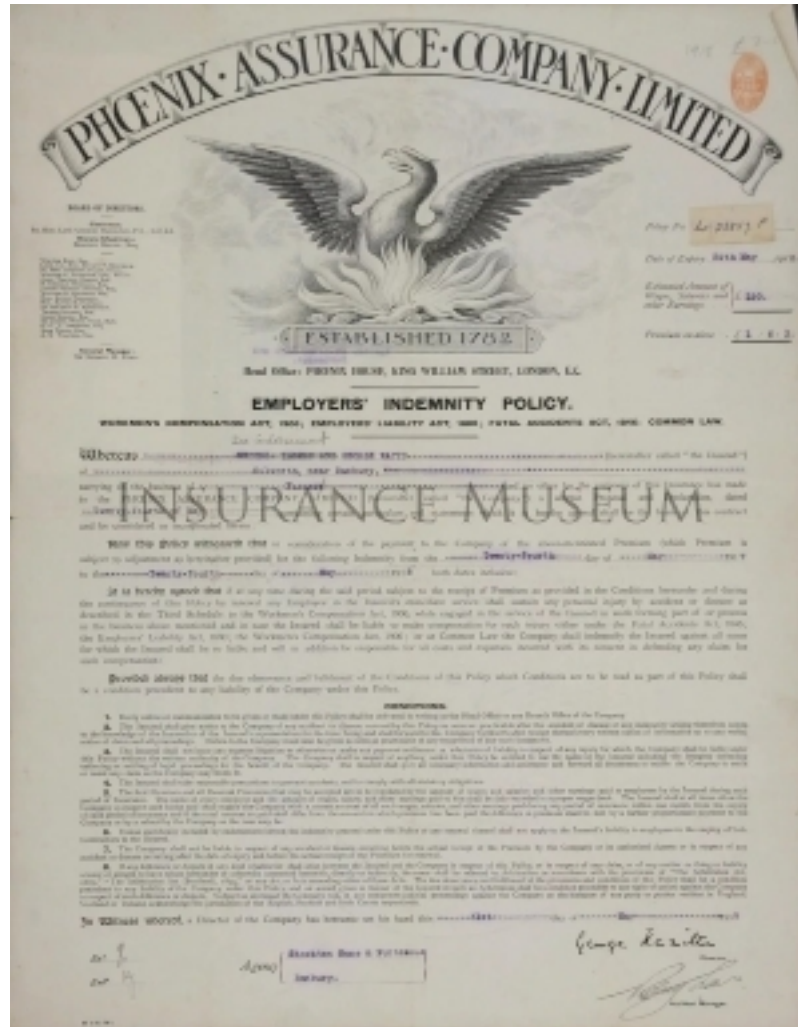
The Premium payable for the above benefits will be—  
**5/- for Six Months.**  
**7/6 for Twelve Months.**  
**10/- for the Duration of the War.**

Larger or smaller sums may be insured at proportionate Premiums. None of the above benefits are included in an ordinary Personal Accident Policy, which (as theretofore in all cases) is very conveniently supplemented by one of these Policies. This Insurance only applies to persons over 15 and under 70 years of age. Persons of either sex can effect one of these Policies.

**Damage to Property by Hostile Aircraft covered.**  
Rates on application.

### Рекламный лист компании

Первая мировая война также негативно повлияла на результаты компании. Версальский договор о мире 1919 года не дал возможность компании вернуть ее позиции в Германии, потерянные во время военных действий. Компания мгновенно потеряла около 7% в общем сборе премии. На эти потери наложилось прекращение поступлений из России, т. к. сначала Советская Россия, а затем и Советский Союз прекратили все операции иностранных компаний, которые проводились на территории Российской империи. Аналогично, нарушилась деловая позиция «Phoenix Assurance» и в Турции в связи с распадом Османской империи (существовала с 1299 по 1922 г.) и разрушениями, вызванными Греко-турецкой войной 1922 года.



### Полис компания по страхованию ответственности работодателей

На рынок авиационного страхования компания вышла лишь в 1931 году, что каким-то образом помогло ей уменьшить последствия Великой депрессии, хотя в компании фактически не было полноценного андеррайтинга вплоть до 1950-х годов, когда появились первые реактивные самолеты.

В период до Второй мировой войны и после нее компания основывала филиалы вместо многочисленных агентств, образованных еще в 19-го веке. Фергюсон, управляющий компании с 1939 по 1957 годы, использовал военные годы, как возможность для международных поездок с целью налаживания новых связей на территориях, ранее неиспользованных компанией, например, Эфиопия, Персия (сегодня Иран) и Палестина. До 1965 года компания не могла похвастаться своей деятельностью, поскольку новые независимые государства либо национализировали операции компании, либо из-за бюрократизма и коррупции делали их неприбыльными. Правда, она сохраняла активность операций на своем рынке, а также в Северной Америке, Австралии, Новой Зеландии.

Еще в начальный период после Второй мировой войны «Phoenix Assurance» также испытывала трудности в проведении страхования в силу того, что новые независимые государства осуществляли национализацию страховой отрасли, либо бюрократизм и коррупция делали операции на их территории нерентабельными. Тем не менее, на местном рынке и в Северной Америке, а также в Австралии, Новой Зеландии и прилегающих островах компания показы-

вала неплохие результаты в этот же период времени, в частности, выдавая вместо чисто огневых полисов новые «*multiperil*» (многорисковые) полисы страхования имущества.

В 1959 году произошли важные изменения в капитализации компании, что означало увеличение уставного капитала до £ 5 млн. Девятью годами позже полтора миллиона акций компании приобрела вторая крупнейшая страховая компания США «*Continental Insurance Company of New York*», и две компании объединили руководство и операции в США. Этим объединением компания «*Phoenix*» пыталась увеличить капитал для расширения своих видов страхования. А компания «*Continental*» получила свою выгоду в историческом представительстве «*Phoenix*» в Содружестве Великобритании и ее территорий, а также на Дальнем Востоке. Последующие 15 лет были весьма сложными для Англии и компании «*Phoenix*». К началу 1980-х годов руководство компании разочаровалось в деятельности пула с «*Continental*», и в 1984 году компания контролировала только 6,25%. Одновременно компания «*Continental*» продала свои 24,3% акций «*Phoenix*» группе «*Sun Alliance*».

«*Sun Alliance Group*». Присоединение этих четырех страховых организаций к компаниям «*Sun Alliance Insurance Ltd*» и «*London Insurance Company*», явилось, главным образом, результатом послевоенной тенденции образовывать еще более крупные союзы в промышленности и торговле. Компания «*Alliance*» была первой, кто слился в 1959 году с компанией «*Sun Insurance Office*». Новая холдинговая компания, называемая «*Sun Alliance Insurance*», приобрела все акции этих двух организаций. Еще большее слияние шестью годами позже с компанией «*London Insurance Company*» привело к образованию новой группы под названием «*Sun Alliance and London Insurance*». В январе 1959 года эта группа была переименована в «*Sun Alliance Group*».

Введение новых видов страхования от огня и страхования жизни, а также отказ от неприбыльных видов помогли смягчить убытки, понесенные группой в период инфляции в Англии в 1970-е годы, обвала рынка ценных бумаг в 1974 году и сильную засуху 1976 года. 1980-е годы «*Sun Alliance Group*» встретила с хорошими активами, высокой маржой платежеспособности в размере 125% в 1984 году и амбициями стать одной из сильнейших многопрофильных страховых компаний Великобритании.

Эти слияния и объединения представляли собой попытку акционеров обезопасить группу от иностранных «хищников», что, в конечном итоге, выразилось в том, что группа сама не проявляла явных намерений приобрести какую-либо компанию в США, хотя бы с целью укрепить свое присутствие на крупнейшем страховом рынке мира, а, наоборот, старалась предвосхищать любые агрессивные намерения со стороны американских компаний.

Несмотря на прогнозируемые убытки в размере £ 155 млн, которые группа понесла в октябре 1987 года в результате урагана в южной части Англии, группа «*Sun Alliance*» продолжала сохранять большую долю на рынке страхования имущества Англии, при этом она проводила политику внедрения в новые сферы страхования путем осторожного приобретения новых организаций, зарекомендовавших себя положительными результатами в других важных сегментах страховой отрасли. К удачным покупкам можно отнести компанию «*First Health*», лидера в страховании медицинских расходов, и дочернюю структуру «*Bradford Pennine*», специализирующуюся на автостраховании.

В августе 1989 года группа «*Sun Alliance*» увеличила свое участие в компании «*Commercial Union*» до 14,5% за сумму в £ 256 млн. Она объяснила данный шаг как превентивную меру против крупного европейского страховщика — по слухам это был немецкий «*Allianz*» — от его попыток серьезного проникновения на английский страховой рынок. Другие аналитики при этом, вспоминая методы группы в период ее успешного предложения компании «*Phoenix*» в 1984 году, были склонны интерпретировать это как первый шаг к еще одному защитному приобретению и созданию крупного английского страховщика, способного противостоять конкурентным намерениям иностранных компаний.

Когда в январе 1989 года образовалась группа, это стало твердым свидетельством ее намерения развиваться не только в страховом секторе, но и двигаться в сферу финансовых услуг, при этом сохраняя доминирующую позицию на британском рынке страхования.

Завершая историю компании «*Phoenix*», есть необходимость немного забежать в 21-й век.

В 1996 году компании всей группы «*Royal Insurance*» и «*Sun Alliance*» объединились в «*Royal & Sun Alliance Group plc*». Эта новая компания в 2004 году была куплена группой «*Resolution Life Group Ltd.*» В свою очередь, эту группу в 2008 году за £ 5 млрд приобретает «*Pearl Group Ltd.*». В 2010 году последняя меняет свое название на «*Phoenix Group Holdings*» и является сегодня самым крупным объединением закрытых фондов страхования жизни Великобритании.

## Раздел II. Германия

### Глава 1

История страхования в Германии делится на несколько эпох. Авторы насчитали их пять.

Первая эпоха началась со стремления ремесленников Средневековья защитить себя от разных невзгод и закончилась с появлением новой частной страховой экономики к концу 18-го века. Другими словами, эта эпоха охватывает почти 500 лет, в течение которых закладывались лишь основы страхования, лишь отдаленно напоминавшего современное страхование. Об этом периоде речь уже шла в первом томе.

Собственно, история современного страхования в Германии началась еще тогда, когда единой Германии как таковой не было.

**Автономные (независимые) кассы.** С постепенным упадком гильдий в 17-м веке функции по оказанию помощи и иных услуг стали переходить к самостоятельным страховым организациям. Сначала они создавались по образцу хранилищ взносов и выступали в качестве клубов или союзов вспоможения, как это имело место в 1677 году на примере «*Wandsbeker Kranken— und Totenlade*» («Ящик для пожертвований на случай болезни и смерти в Вандсбеке»). Вандсбек — район Гамбурга. Позднее вместо слова «*Lade*» (ящик, сундук) стал использоваться современный термин «касса».

Таким образом, во второй половине 17-го века и, прежде всего, в течение всего 18-го века во многих немецких городах стали создаваться так называемые «*Sterbe-, Begräbnis-, Witwen— und Waisenkassen sowie Heirats— und Aussteuerkassen, wobei häufig keine Trennung nach Leistungsarten*» — «похоронные, погребальные кассы, кассы вдов и сирот, а также кассы бракосочетания и приданого, причем зачастую без разделения на виды помощи»<sup>77</sup>. На основе своего происхождения от средневековых гильдий и подобных им объединений эти кассы стали в подавляющем большинстве формироваться по профессиональным признакам. Их значительное количественное распространение показывает, что эти кассы основывались на нуждах широких слоев населения. В эпоху Просвещения они зачастую пользовались поддержкой местных властей.

Данные кассы впоследствии трансформировались в небольшие компании взаимного страхования.

Формирование касс вдов и сирот для священнослужителей и учителей в протестантских областях Германии было следствием периода Реформации. Старейшей подобной организацией считается, так называемая, «*Pfarr- Witwen-Kasten*» («Ящик пособий для вдов священников») 1636 года в Брауншвейг-Люнебурге, вступление в которую носило принудительный характер. Подобные «ящики» или «кассы» на самом деле выступали своего рода хранилищами денег и документов. Уже в 1645 году герцог Эрнст I Благочестивый (Ernst I. der Fromme) создал кассу вдов священников своей земли, за которой в 1662 года последовала соответствующая касса для вдов учителей.

---

<sup>77</sup> Koch Peter. Geschichte der Versicherungswirtschaft in Deutschland, Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe, 2012. S. 19.



### Герцог Эрнст I Благочестивый

Впоследствии, в 1775 году, обе кассы были объединены в единую кассу вдов государственных служащих герцогства. В дальнейшем подобные кассы учреждались во многих частях Германии для государственных и общественных служащих, особенно для священников, школьных учителей и профессоров университетов, а с 1713 года также для «*abgedankte, alte und gebrechlich gewordene Postillions*» — «отставных, пожилых и дряхлых ямщиков (или почтальонов — прим. авторов).

При этом основание общества защиты плотников и столяров в пригороде Ау (Au) Мюнхена было непосредственно связано с историей баварской монархии.

16 сентября 1606 года герцог Вильгельм V (Wilhelm V. Von Bayern — 1548-1626) должен был из своего охотничьего замка Нойдек [Neudeck — ныне это местечко Сверкланец (пол. Świerklaniec) в Силезском воеводстве в Польше] в упоминавшемся пригороде Ау направиться на охоту на кабана в направлении Грюнвальда (сегодня польское село).



### Герцог Вильгельм V

Во время охоты навстречу герцогу бросился свирепый кабан. На помощь герцогу могла прийти его свита, но ему на помощь поспешили четыре плотника из пригорода Ау, которые и убили зверя своими силами. Когда спасители хотели удалиться, герцог задержал одного из них по имени Иосиф Гайсрайтер (Joseph Geißreiter) и позволил ему в качестве награды за спасение высказать любую просьбу. Эта просьба выразилась в том, чтобы герцог разрешил плотникам пригорода Ау создать свой союз, чтобы помогать своим заболевшим и потерпевшим невзгоды товарищам. Герцог согласился на образование объединения плотников и в качестве основы выделил огромную по тем временам сумму в 100 баварских талеров (сегодня это примерно 1 млн руб.). В портах кассы взаимопомощи играли особую роль, поскольку они обеспечивали потребности мореплавателей. Так еще в 1492 году было образовано братство капитанов торговых кораблей «*Schifferbrüderschaft*» (хотя слово «*Schiffer*» можно перевести и как «моряк», «шиппер», т. е. грузооправитель морем, и даже «лодочник» — прим. авторов), чей покровительницей считалась Святая Анна (мать Богородицы), и, в первую очередь, это братство предназначалось для спасения душ («*Seelenheil*») капитанов кораблей, штурманов и боцманов. После эпохи Реформации такие кассы стали называться «*Schiffergesellschaft*» («Общество капитанов»), и они преследовали, прежде всего, цель оказать помощь обедневшим и захворавшим морякам.

По мере роста морского разбоя или пиратства со стороны турок и мавританцев большое количество моряков попадало в плен. В этой связи стали формироваться так называемые «*Sklavenkassen*» (досл. «кассы невольников»), чьей задачей было накапливать взносы для последующего выкупа плененных моряков.

Позднее, в начале 17-го века, также создавались кассы для выкупа задержанных моряков. В частности, по решению Сената ганзейского города Любека в 1629 году была образована «*Sklavenkasse*» — денежный фонд, использовавшийся для выкупа «*Assekuranz für Türkengefahr*» («страхования на случай турецкой угрозы»).

Во второй половине 18-го века наряду с кассами взаимопомощи, которые формировались по профессиональным признакам, стали возникать организации с неограниченной сферой деятельности, которые также были готовы предоставлять материальную помощь. 28 декабря 1775 года король Фридрих II или Фридрих Великий (Friedrich der Große) основал в Бер-

лине, городе своей резиденции, «*Königlich-Preußische Allgemeine Witwen-Verpflegungs-Anstalt*» («Королевско-Прусскую всеобщую компанию обеспечения вдов»), которая не только обслуживала вдов государственных чинов, но и была доступна для любых лиц.



Король Фридрих II

Король полагал, что он, тем самым, отвечает пожеланиям многих своих подданных. При вступлении в эту организацию каждый человек при уплате взноса мог «обеспечить своей супруге в случае его смерти соответствующее пожизненное содержание [досл. «страхование»]». При этом в качестве гарантов на случай неплатежеспособности страховой кассы выступал берлинский «*Hauptbank*» и «*Kurmärkische Landschaft*» («Курмарское земство» — речь идет о земле, ранее принадлежавшей королевской династии Бранденбургов). К свидетельству

об основании данной кассы прилагались 14 страниц, содержащих таблицы взносов, которые основывались на таблицах смертности известного немецкого пастора, богослова и демографа Иоганна Петера Зюсмилха (Johann Peter Süßmilch), и взносов от населения, предписанных королем.



Иоганн Петер Зюсмилх

Организация Фридриха Великого стала примером для последующих подобных касс в Германии.

**Государственный надзор.** Государственный надзор за кассами начался с принятия 13 марта 1781 года прусского постановления (*Verordnung*) о «*Aussteuer-, Begräbnis— und andere Gesellschaften, zu welchen Geldsammlungen geschehen*» («Больничных кассах, похоронных бюро и других организациях, которые уполномочены совершать денежные сборы»), которое прописывало выдачу лицензии для таких институтов. Данное постановление было обновлено в 1833 году.

**Страхование от огня.** К концу 16-го века в Шлезвиг-Гольштейне насчитывалось порядка 60 сельских и городских «пожарных гильдий». Их число постоянно росло, а начиная с первой половины 18-го века, власти земли были вынуждены заниматься ими более детально. Во многом схожая картина наблюдалась и в других княжествах и герцогствах.

В то время, как морское страхование, которое называлось «романским корнем западного страхования» (англ. «*Romanic root of the occidental insurance business*»), базировалось на предпринимательском сознании индивидуальных коммерческих компаний, огневое же страхование согласно немецкому праву происходило от концепции кооперативной солидарности. Это объясняется тем, что риск, связанный с морским судном и грузом, подвержен специфическим опасностям лишь ограниченное время, и мог быть акцептован одним или несколькими страховщиками с учетом их финансовой емкости. Во всяком случае, существуют лишь единичные примеры, когда корабли страховались на корпоративной основе в Средневековье. Огневой же риск представляет собой постоянную опасность, угрожающую всему имуществу местного сообщества. Поэтому существует очевидная необходимость создания стабильной финансовой

основы для обеспечения этого риска, а не полагаться в этой защите на судьбу, коммерческое положение и, естественно, на конкретное состояние индивидуальных страховщиков. В прошлом, когда имела место лишь относительно простая экономическая система, такая корпоративная солидарность обеспечивалась взаимной поддержкой друг друга либо в форме услуг и взносов, либо путем финансовой помощи.

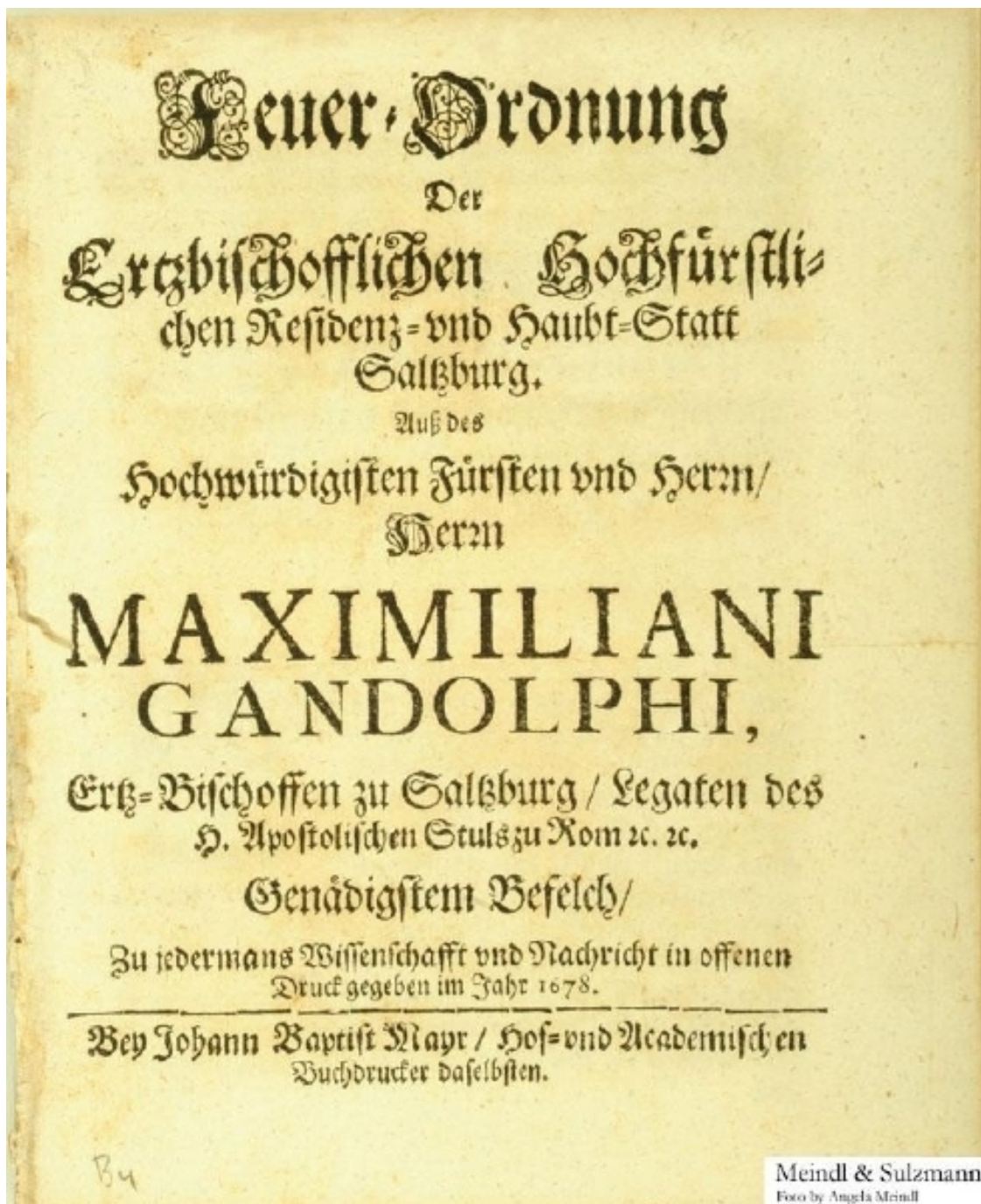
В Германии некоторые гильдии преобразовывались в ассоциации страхования.

Следующим шагом стало учреждение «*Brandkassen*» (общества взаимного страхования от огня или «пожарные кассы»), чья деятельность основывалась на взаимных контрибуциях. Эти общества, как правило, инициировались правительством либо местными властями, поскольку существовал общественный интерес в поддержке закладных (ипотек — прим. авторов), инвестируемых в здания, и отмене старой практики просить компенсацию за сгоревший дом. В случае с закладными, хотя кредитор в таких случаях не имел права заявлять претензию по компенсации пожара наличными, он, тем не менее, мог потребовать реконструкцию дома, и в этом случае новое здание становилось обеспечением в качестве закладной. Что касается компенсации наличными, в Средневековье, да и позднее, люди, чьи дома уничтожались пожаром, нередко просили деньги. Подобная практика считалась либо противозаконной, либо, в ряде случаев, подтверждалась властями. В последнем случае ответственный чиновник или церковь выдавали так называемый «*Brandbrief*» («пожарный сертификат») касательно убытка, понесенного пострадавшей стороной, тем самым, разрешая такому человеку просить деньги. Подобный обычай, тем не менее, во многих случаях считался злоупотреблением и вызывал общественное раздражение.

**Истоки публично-правового страхования.** Публично-правовое страхование берет свое начало в Гамбурге, а затем получило свое распространение из этого ганзейского города по всей Германии. Считается, что гамбургские компании страхования от огня своим происхождением обязаны непосредственно «пожарным гильдиям» земли Шлезвиг-Гольштейна, но имеющимися историческими документами это не подтверждается.

Первая ассоциация страхования была образована на муниципальной основе в 1591 году в Гамбурге. Если быть точнее, 3 декабря 1591 года несколько небольших «*Brandgilden*» заключили соглашение, которое называлось «*Feuer Contracts for Mutual Insurance*» (Огневые договоры взаимного страхования). Этот «*Feuerkontrakt*», тем не менее, недвусмысленно указывает на то, что подобные договоры заключались также и в других местах. Поэтому предположение о связи таких соглашений с Шлезвиг-Гольштейном не такое уж беспочвенное.

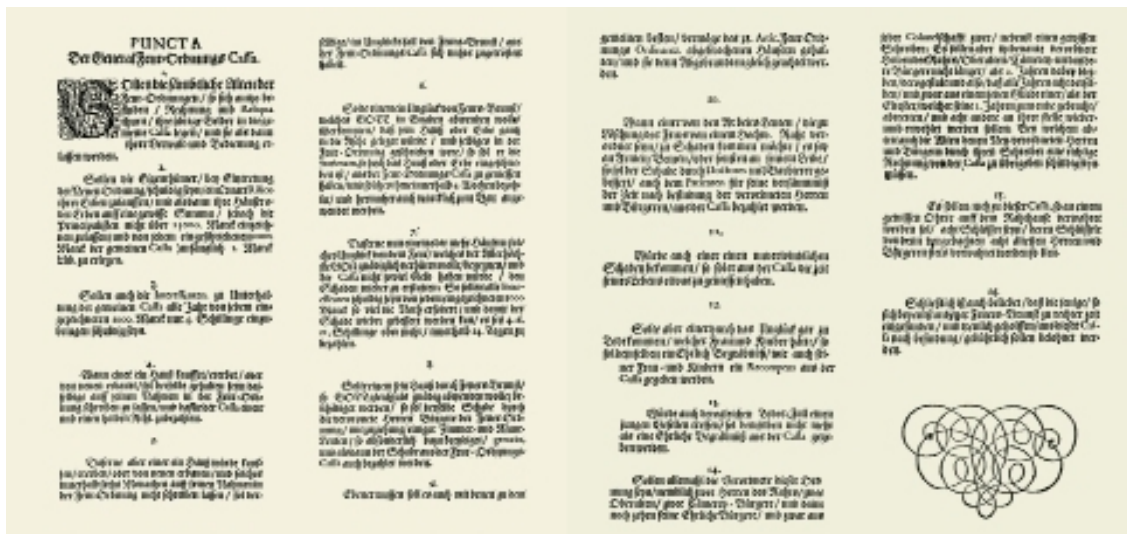
Эти «*Feuerkontrakte*», которые в восточной Пруссии назывались «*Feuerordnungen*» («Противопожарные правила»), действовали исключительно как коммерческие организации по страхованию от огня, в то время как, «*Brandgilden*» также осуществляли некую социальную поддержку.



Титульный лист одного из Орднунгов 1678 года

До 1626 года функции пожарных бригад были прописаны в уставе «*Feuer— und Wachordnung*» («Пожарной и караульной службы»). Позднее, по мере роста числа разного рода гильдий, а также под впечатлением от Великого лондонского пожара 1666 года городской совет Гамбурга 21 сентября 1676 года поручил постоянной комиссии подготовить предложение по улучшению противопожарной деятельности и разработать проект «Пожарной кассы» — *General-Feuer-Cassa*, предписывающий владельцам зданий и различных построек обязательное страхование на случай пожара. Уже 30 ноября 1676 года эта постоянная комиссия представила на рассмотрение проект, который был дополнен отдельными положениями и предписаниями. Вскоре был опубликован Устав или «*Puncta der GeneralFeuer-Ordnungs Cassa*», утвержденный городским советом и парламентом Гамбурга, который стал первым источником публично-пра-

вового страхования и положил начало его распространению по всей Германии. Сегодня это «Hamburger Feuerkasse-Versicherungs-AG», старейшая в мире организация страхования зданий от огня. (15)



Устав «Puncta der General-Feuer-Ordnung Cassa»

Позднее указом короля Фридриха Вильгельма I (Friedrich Wilhelm I) от 29 декабря 1718 года учреждается общество «Berliner Societät für Gebäudeversicherungen» («Берлинское общество страхования зданий»).



### Фридрих Вильгельм I

Впоследствии подобные общества были созданы в Бранденбурге (1719 год), Штеттине (1722 год — сегодня польский Щецин) и в Восточной Пруссии (1723 год).

К концу 18-го века такая система страхования зданий согласно публичному праву стала очень популярной во всей Германии. Поскольку такие институты действовали на основе обязательного членства, регулируемых контрибуций и правительственных грантов, очевидно, что сначала они не сильно нуждались в перестраховании, но эта ситуация резко изменилась в связи с кумуляцией убытков, возникавших во время пожаров в крупных городах (таких как Гамбургский пожар 1842 года).

В 1609 году первое предложение было сделано в Германии графу Антону Гюнтеру фон Ольденбургу (Count Anthon Günther von Oldenburg),



Count Anthon Günther von Oldenburg

детали которого заслуживают упоминания. Автор указывал: «По мере возникновения многих пожаров, вследствие которых большое количество людей утрачивает свое имущество, Граф мог бы обратить внимание своих подданных на опасность таких инцидентов; и предложить им, что, если они, единолично либо объединившись, определяют стоимость своих домов и за каждую сотню долларов стоимости будут платить ему ежегодно один доллар, то он, со своей стороны [хотя в оригинале «с другой стороны» — прим. авторов], будет обязан на случай, если по воле Божьей их дома превратятся в пепел, исключая беду в результате войны, принять на себя убыток и заплатить пострадавшим столько денег, сколько будет достаточно, чтобы восстановить эти дома; и что всем лицам, как соотечественникам, так и иностранцам, которые могут выразить желание разделить выгоды данного института, не должно быть отказано в этом.

Автор был уверен в том, что, хотя изначально повреждения могут оказаться существенными, из года в год страховая сумма будет существенно возрастать, и что каждый может, таким образом, застраховать свои дома от опасностей. Он не сомневался, что будет полностью подтверждено, что если расчет был сделан в отношении ряда домов, уничтоженных пожаром, за определенный период на протяжении 30 лет, убыток не составит, при хорошем раскладе,

сумму, которая бы могла быть собрана вначале. Однако, он не советовал, чтобы были застрахованы все дома в каждом городе, поскольку заявленная впоследствии сумма может быть значительной; и что только некоторые определенные дома могут быть допущены к данной программе»<sup>78</sup>.

В ответе графа на это предложение указывалось, что следует учитывать, какую сумму каждый землевладелец может наверняка выдержать и получить; может ли предложенный план быть честно, законно и безупречно организован, не испытывая промысел Божий; не вызывая порицания соседей и не компрометируя чье-либо имя и достоинство. Кроме того, отмечалось, что эта организация не означает появление схемы привлечения денег в страну, и более того, что она не напоминает долг, налог или подать, а скорее свободное возмещение или безусловную компенсацию за страхование от опасности и при возмещении убытков дома могут быть быстрее восстановлены и приведены в их прежнее состояние.

Граф допускал, что «предмет плана приемлемый, рассмотрен с любой точки зрения, и что для страхования дома каждого и для оплаты убытков, понесенных в результате пожара, может быть сформирована компания, состоящая из отдельных лиц; но он пришел к выводу, что, если он примет план, это может подвергнуть сомнению промысел Божий, что его собственные подданные могут выказать неудовольствие и что из-за ошибочных мыслей, сформированных в результате его поведения, он может быть обвинен несправедливо в алчности.

«Господь и без таких средств сохранял и многие века благославлял древний дом Ольденбургов; и Он все еще пребывает с ним через Свою милость и защищает его подданных от разрушительных пожаров».

Поэтому он [граф] отклонил план изобретательного автора, но при этом наградил его согласно присущей ему щедростью»<sup>79</sup>.

В. Б. Гомелля считает, что первое частное Акционерное страховое общество от огня «*Berliner* [иногда встречается и *Berlinische*] *Feuer-Versicherungsanstalt*» появилось в Берлине 11 декабря 1812 года, которое, собственно, и положило начало учреждению других частных страховых компаний от огня<sup>80</sup>.

---

<sup>78</sup> Цит. по кн. Beckmann Johann. A History of Inventions, Discoveries, and Origins. Vol. I. Bohn's Edition, 1846. P. 241-242.

<sup>79</sup> Цит. по кн. Relton Francis Boyer. An Account of the Fire Insurance Companies, Associations, Institutions, Projects and Schemes, established and projected in Great Britain and Ireland during the 17th and 18<sup>th</sup> Centuries, including the Sun Fire Office: Also of Charles Povey, The Projector of this Office, His Writings and Schemes. London, Swan Sonnenschein & Co., 1893. Chapter I, p. 10.

<sup>80</sup> См., Гомелля В. Б. Основы страхового дела: Учебное пособие. М.: Соминтек, 1998. С. 51.



Металлическая табличка на офисе компании

Его основателем считается гамбургский торговец Георг Фридрих Авердик (Georg Friedrich Averdieck).



Георг Фридрих Авердик (1774-1839)

Действительно, в Пруссии волна учреждений частных компаний по страхованию от огня началась при реформах 1807-1814 годов министров бароне Генрихе Фридрихе Карле фон унд цум Штейне (Heinrich Friedrich Karl Reichsfreiherr vom und zum Stein)



Генрих Фридрих Карл фон унд цум Штейне

и графе (князе) Карле Августе фон Гårденберге (Karl August von Hardenberg, также Carl August von Hardenberg)



Карл Август фон Гårденберг

с компании «*Berliner Feuer-Versicherungsanstalt*», и затем в период с 1819 по 1839 годы подобные организации появились в Лейпциге, Эльберфельде (сегодня город Вупперталь), Готе, Аахене и Кельне.

В первой половине 19-го века коммерческие страховщики были наиболее активны в трех сегментах: страхование грузов, страхование от огня и страхование жизни.

Согласно тому же В. Б. Гомелле, в 1819 году в Лейпциге саксонскими предпринимателями было основано первое коммерческое страховое общество «*Leipziger Feuer-Versicherungs-Anstalt*», осуществлявшее страхование от пожаров. А в 1821 году страхованием от огня в Германии начинает заниматься «Готский страховой от огня банк» («*Gothaer Feuerversicherungsbank*»). Это было первое общество взаимного страхования Германии.

В свою очередь, в Рейнской провинции, которая являлась важнейшим экономическим центром Германии того времени, также был основан ряд компаний по страхованию от огня. Позднее эти компании приобрели серьезное значение для развития всей страховой отрасли Германии, при этом Рейнская провинция вскоре стала и важным центром страхования. Например, в 1817 году была основана компания «*Rheinschiffahrts-Assecuranz Köln-Mainz Aktiengesellschaft*», которая в 1844 году переименовалась в «*Agrippina Versicherung Aktiengesellschaft*». За этими компаниями последовали и другие. В 1865 году в том же Майнце учреждается страховая компания «*Moguntia*» (латинское название города Майнца), а спустя 7 лет, в 1872 году — «*Frankfurter Providentia*».

14 марта 1822 года компания «*Vaterländische Feuer-Versicherungs-Aktien-Gesellschaft zu Elberfeld*», расположенная в городе Эльберфельд, стала первой компанией в Рейнской провинции по страхованию от огня содержимого зданий; заключив первый договор перестрахования. Впоследствии эта компания сыграла важную роль в истории перестрахования Германии. Согласно С. Голдингу, эта компания заключила первый в Германии договор облигаторного перестрахования огневых рисков еще в 1820 году. Мы о ней еще поговорим далее.

Старейшая акционерная страховая компания, работающая до сих пор, «*Aachener Feuer-Versicherungs-Gesellschaft*», которая впоследствии переименовалась в «*Aachener und Münchener*

*Versicherung AG*», была основана 13 августа 1824 года. Инициатива создания компании исходила, главным образом, от прусского государственного деятеля, известного экономиста и банкира Давида Ганземанна (David Hansemann).



Давид Ганземанн

В 1834 году компания стала первой немецкой компанией страхования мебели от огня, имевшей лицензию на такие операции в Баварии. В то время компания называлась «*Münchener und Aachener Mobiliar-Feuer-Versicherungsgesellschaft in Bavaria*» по личной просьбе короля Людвига I, в то время как на остальной части Германии она называлась «*Aachener und Münchener Feuer-Versicherungs-Gesellschaft*». Основатель многих немецких страховых компаний и теоретик страхования Эрнст Алберт Мазийус (Ernst Albert Masius)



### Эрнст Алберт Мазиус

написал о ней: «*Unter allen deutschen Anstalten ist dies die größte und wichtigste*» — «Среди всех немецких учреждений она является крупнейшей и важнейшей»<sup>81</sup>.

В 1836 году требование к собственникам имущества в прусских провинциях по страхованию зданий в общественных компаниях было снято, чему последовало и большинство немецких земель.

В 1839 году начала свою деятельность компания «*Kölnische Feuer-Versicherungsgesellschaft*», известная позже как «*Colonia Versicherung AG*», которая просуществовала в составе концерна «*AXA Konzern AG*» до мая 2006 года.

**Крупный пожар в Гамбурге 1842 года.** Вторая «волна» структуризации сегмента огневого страхования была связана именно с данным пожаром.

В ночь с 4 на 5 мая 1842 года, в день Вознесения Господня, город Гамбург подвергся сильнейшему пожару, который возник на складе табачных изделий и длился почти 79 часов. Масштаб катастрофы был впечатляющим: пожар охватил почти 310 гектаров, уничтожив 102 склада, 94 гостиницы, 60 школ, 7 церквей, городскую ратушу, архив и каторжную тюрьму, т. е. уничтожил практически одну пятую внутренней части города, включая 4219 жилых домов, оставив бездомными около 20 тысяч человек. При этом погиб 51 человек и 120 пострадали.

---

<sup>81</sup> Masius Ernst Albert. *Lehre der Versicherung und statistische Nachweisung aller Versicherungsanstalten in Deutschland nebst Hinweisung auf den hohen Einfluß dieser Institute auf Nationalwohlstand und die Gesetze darüber in den deutschen Staaten.* Leipzig 1846. S. 116.

Восстановление уничтоженного огнем заняло более 40 лет. Общий ущерб оценивался в размере более \$ 35 млн. Большинство зданий было застраховано в Городском пожарном фонде (City Fire Fund), который был образован еще в 1667 году (год спустя после Великого пожара в Лондоне). Вскоре Фонд был истощен, и ряд других страховых компаний Германии были поставлены в сложное финансовое положение.)

Пожар в Гамбурге был так описан Генрихом Гейне в его поэме «*Deutschland. Ein Wintermärchen. Caput XXI*» («Германия. Зимняя сказка»).

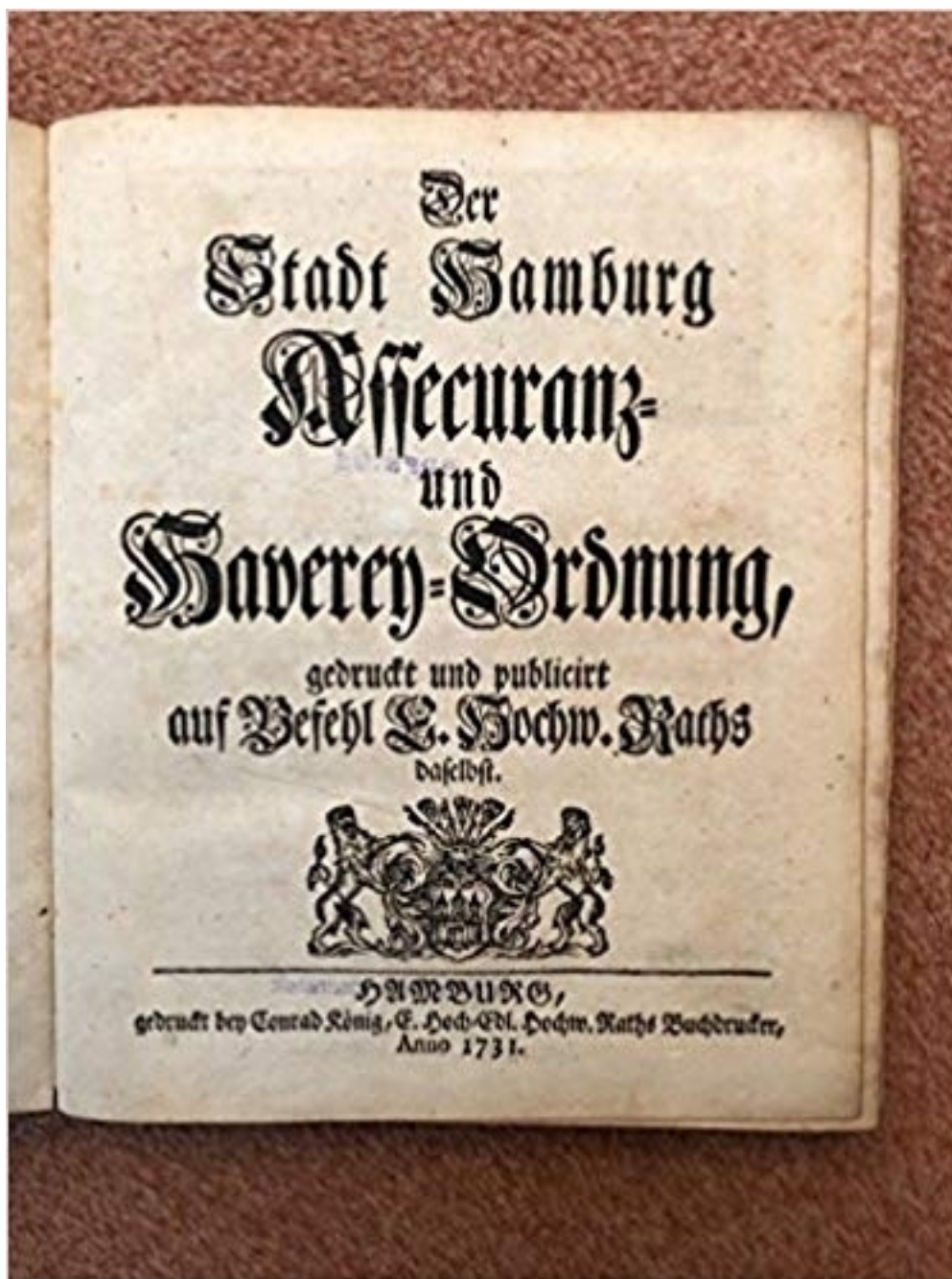
Пожар 1842 года в Гамбурге стал и одной из главных причин для основания, опять же в Рейнской провинции, двух первых перестраховочных компании в мире, «*Kölnische Rückversicherungs-Gesellschaft*» и «*Aachener Rückversicherungs-Gesellschaft*». Гамбургский пожар еще раз показал — как и предыдущие пожары, например, пожар в Лондоне 1666 года — что основным мотивом для учреждения акционерных страховых компаний была потребность в защите от огневых рисков.

Первый проект 1727 «*Anmerckungen über das Hamburgische Schiff— und See-Recht*»,



Титульный лист

который охватывал все правовые аспекты морского страхования в Германии, приписывают сенатору и юристу Германну Лангенбеку (Hermann Langenbeck — 1668-1729). После ряда консультаций совет и парламент Гамбурга на основе вышеупомянутого проекта издали 10 декабря 1731 года «*Der Stadt Hamburg Assecuranz— und Haverey-Ordnung*» («Порядок страхования и урегулирования аварий города Гамбурга»),



Титульный лист за 1731 год

который вступил в силу 1 января 1732 года. Данный статут олицетворял собой отделение от превалирующего на тот момент страхового права Нидерландов и использование при оформлении страховых полисов нидерландского языка. Он предписывал использование немецкого языка во всех полисах и четко запрещал «*sich den Costumen der Beursee von Antwerpen zu submittieren*» — «брать за образец обычаи биржи Антверпена». Из его содержания следовало, что теперь отдельные правовые положения объединялись в рамках общего права, от которого до сих пор стороны договора страхования могли уклоняться.

**Первое немецкое страховое акционерное общество.** Еще в 1720 году гамбургский страховой маклер Марк Руссе (Marcus Russe) предлагал создание акционерного общества морского страхования, но его план не был поддержан.

Впоследствии разработки торговца Йоганнеса Шубака (Johannes Schuback)



Johannes Schuback 1732-1817

и сенатора Николаса Готтлиба Люткенса (Nicolaus Gottlieb Lütkens)



#### Nicolaus Gottlieb Lützens 1716-1788

привели к созданию в Гамбурге в 1765 году первой универсальной акционерной страховой компании от огня и морских рисков под названием «*Assekuranz-Compagnie für See-Risiko und Feuers-Gefahr*». Уставный капитал компании составлял 500 тысяч рейхсталеров (сегодня это примерно 700 тысяч рублей).

В том же 1765 году уже упоминавшийся Фридрих Великий основал страховую палату в форме акционерной организации, которая позиционировала себя как предприятие транспортного страхования для укрепления и безопасности торговли. Эта страховая палата получила привилегию монопольного существования почти на протяжении 30 лет. Свое намерение король сформулировал в учредительном документе следующим образом: «Мы должны признать, что до сих пор наши коммерческие подданные не могли позволить себе иметь возможность застраховать свои корабли и товары внутри страны, а потому в большинстве случаев были вынуждены нести большие расходы, обращаясь к чужеземцам»<sup>82</sup>.

Основание первых акционерных страховых компаний для морского страхования и страхования от огня привело к очевидной необходимости осуществления через них, а не через индивидуальных страховщиков, и страхования жизни. В результате в этом сегменте бизнеса были учреждены многочисленные общества взаимного страхования.

Не следует забывать о вкладе немецких экспертов в развитие теории морского страхования в первой половине 18-го века. Здесь нельзя не упомянуть Вильгельма Бенекке (Wilhelm Benecke), торговца из Гамбурга, который с 1805 по 1810 годы издал пять томов своего поистине замечательного труда «*System des assekuranz— und bodmereiwesens aus den gesetzen und gebräuchen Hamburgs und der vorzüglichsten handelnden nationen Europens, so wie aus der natur des gegenstandes entwickelt. Für versicherer, kaufleute und rechtsgelehrte*» («Система страховых и морских займов, выведенная как из природы самого предмета, так и права и обычаев Гамбурга, а также основных торговых стран Европы, и адаптированная для использования страховщиками, торговцами и юристами»).

---

<sup>82</sup> Цит. по кн. Büch Robert. Zweihundert Jahre Deutsche Versicherungs-Aktiengesellschaft. ZfV, 1965. S. 29.

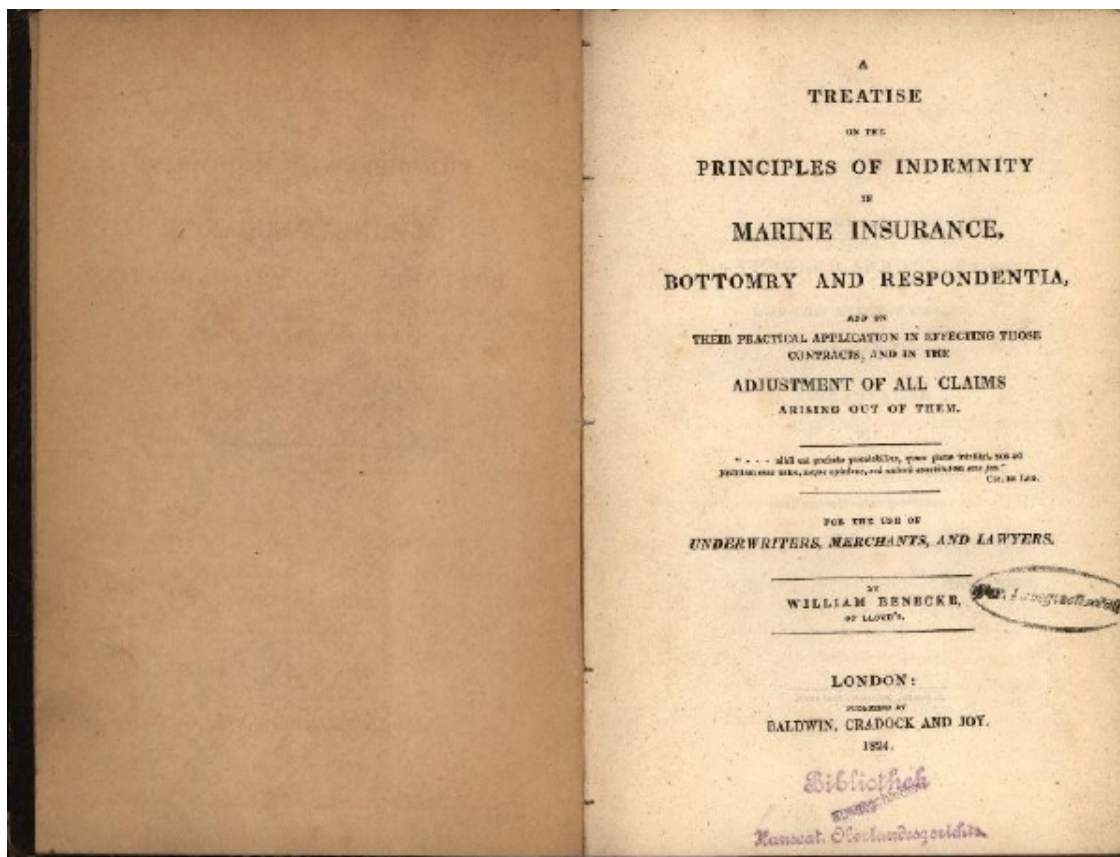


#### Титульный лист за 1810 год

Само «короткое» название работы говорит о его сути и масштабе. Тем не менее, читаем у В. Дуера: «Мое последующее изучение трудов Бенека убедило меня в том, что эта его работа не является нечто оригинальным, чему я был склонен поверить при первом ее прочтении. Он просвоил себе практически весь трактат Маршалла, копируя не просто его изложения решений, но и заимствуя его мысли и критические замечания, и он не высказывает ему степень своей благодарности так, как ему следовало бы сделать. Однако, несмотря на данный вывод, его труд все еще остается наиболее обширным, поучительным и понятным, чем было опубликовано до него»<sup>83</sup>. Вскоре после завершения этой книги Бенеке переезжает в Лондон и там в 1824 году издает свой также хорошо известный трактат «*A Treatise on the Principles of Indemnity in Marine Insurance, Bottomry and Respondentia, and on Their Practical Application in Effecting Those Contracts, and in the Adjustment of All Claims Arising Out of Them — For the Use of Underwriters, Merchants, and Lawyers*»,

---

<sup>83</sup> Duer John. The Law and Practice of Marine Insurance, Deduced from a Critical Examination of the Adjudged Cases, The Nature and Analogues of the Subject, and the General Usage of Commercial Nations. New-York: John S. Voorhies, 1845, P. 49, reference «a».



Титульный лист за 1824 год

который также, хотя, главным образом, и состоит из отрывков работ других авторов, на самом деле, представляет незначительную часть его самостоятельной работы.

В 19-м веке значение германского страхового права усиливается. В 1847 году в Гамбурге (Германия) были разработаны и напечатаны первые правила морской страхования, пересмотренные затем в 1867 году, которые положены в основу главы о морском страховании Германского торгового уложения (Allgemeines Deutsches Handelsgesetzbuch) 1897 года. Впоследствии правила были дополнены и переработаны, и, начиная с 1919 года, они и сейчас применяются в Германии. По окончании Первой мировой войны Гамбургские правила 1867 года были переработаны и получили название — «Общегерманские правила морского страхования 1919 года», принятые всеми германскими страховыми обществами.

Гамбургские полисные условия морского страхования (Allgemeine Seeversicherungs-Bedingungen), меняя время от времени свою редакцию (1785, 1800, 1847, 1852, 1867 гг.), не только вытеснили соперничающие с ними страховые условия других германских портов и превратились, таким образом, в общегерманские правила морского страхования, но широко проникли и на мировой страховой рынок, конкурируя с английскими правилами страхования.

Большое значение для германского страхового права имели также два торговых уложения, содержащие нормы морского страхования: 1) старое Общегерманское торговое уложение (ADHB — Allgemeines Deutsches Handelsgesetzbuch), 1861 года, ставшее с 1871 года общим законом германской империи, и 2) позднее изданное Торговое уложение (HGB — Handelsgesetzbuch) 1897 года.

В Германии, например, еще при создании Германского гражданского уложения и Германского торгового уложения в 1893 года правительственной комиссией по подготовке законопроектов рассматривались два варианта кодификации страхового права. В частности, пер-

вый вариант предусматривал включение соответствующего раздела о страховании в Торговое уложение. В качестве альтернативы первому варианту высказывались предложения по изданию отдельного закона, посвященного страхованию. Гражданское и Торговое уложения носят субсидиарный характер по отношению к Закону Германии «О страховом договоре».

Первым нормативным актом, урегулировавшим отношения в сфере страхования на территории всей Германии, стал вступивший в силу 1 января 1902 года Закон «Об организации частного предпринимательства в области страхования», или «Закон о страховом надзоре» (VAG-Versicherungsaufsichtsgesetz).

В 1903 году германское Министерство юстиции опубликовало свой проект закона о страховом договоре, который и стал основой для принятого 30 мая 1908 года одноименного Закона (далее — Закон о страховом договоре-VVG-Versicherungsvertragsgesetz). Надо отметить, что Закон о страховом договоре, наряду с Законом о страховом надзоре и Законом об обязательном страховании, образовывал законодательную базу для немецкого страхового частного права. Причем Закон о страховом договоре 1908 года в ходе своей истории претерпел лишь незначительные изменения, оказывая самое непосредственное влияние на развитие страхового рынка. Данный Закон не только позволил урегулировать уже существующие виды страхования, но и послужил базой для дальнейшего развития страхования в Германии, позволил создавать новые виды страховых услуг. Так, в Германии широко распространено так называемое комбинированное страхование, включающее в себя различные виды страхования.

Таким образом, Закон о страховом договоре Германии 1908 года<sup>84</sup> регламентировал сферу страховых отношений, за исключением морского страхования, которое, в свою очередь, регулируется нормами Торгового уложения 1897 года, несколько измененными новеллой 1908 года, и Общегерманскими правилами морского страхования 1919 года.

В Германии при издании Торгового кодекса, как первой (1860 год), так и второй (1897 год) редакции, законодательным путем было урегулировано морское страхование. Можно было предполагать, что Закон о договоре страхования 1908 года приведет к объединению страхового права. В сущности, транспортное страхование, рассчитанное на перевозки наземным путем и по внутренним водам, имеет большое соприкосновение, экономическое и юридическое, с морским страхованием, нежели со страхованием от огня или личным страхованием. Но традиции оказались сильнее таких доводов, и законодатель ограничился тем, что VVG внес в морское страхование некоторые изменения с целью согласования с его положениями. Эти поправки вступили в силу вместе с законом от 1 января 1910 года.

Законодательство о морском страховании было обновлено в 1992 году и в дальнейшем.

**Страхование жизни.** На смену многочисленным не вполне безопасным похоронным кассам, кассам вдов и сирот пришла инициированная Патриотическим обществом (Patriotischen Gesellschaft) первая немецкая компания по страхованию жизни, которая стала работать на основе хорошо построенного андеррайтинга с учетом актуарных расчетов. Она была учреждена в Гамбурге в 1778 году под соответствующим названием «*Hamburgische Allgemeine Versorgungs-Anstalt*».

Математические выкладки для этой организации были разработаны заместником датского княжества Ольденбург Георгом Кристианом фон Эдером (Georg Christian von Oeder)

---

<sup>84</sup> 23 ноября 2007 года в результате проведения реформы договорного страхового права был принят новый Закон о договоре страхования (VVG-Reform 2008), который вступил в силу 1 января 2008 года, заменив собой прежний закон от 30 мая 1908 года.



Георг Кристиан фон Эдер

и, прежде всего, профессором математики и специалистом по международной торговле, а также одним из главных спонсоров этой компании Йоганн Георг Бюш (Johann Georg Büsch).



Йоганн Георг Бюш

Это было фактически общество взаимного страхования, переименованное в 1945 году в «*Hansa Lebensversicherung a. G.*», а позднее в 1957 году оно объединилось с компанией «*Hamburg-Mannheimer Versicherungs-Aktien-Gesellschaft*».

Оба ученых основывались на таблицах смертности, составленных уже упоминавшимся ранее берлинским пастором Йоганном Петером Зюсмилхем для касс вдов.

Как отмечает П. Кох, «наиболее выдающимся достижением Буша была разработка теоретической и практической концепции страхования для торговцев. Он являлся директором

торговой академии в Гамбурге и начал прокладывать путь к современному управлению бизнесом»<sup>85</sup>.

В Германии в этот же период наибольшее развитие получает промышленное страхование жизни. По мнению Альфреда Манеса, это было вызвано тремя причинами: усиленным распадом мелких похоронных касс, влиянием английского примера и урегулированием страхования посредством прусского закона (*Allgemeine Landrecht* — ALR), вступившего в силу 1 июня 1794 года. (61)

Следующей компанией по страхованию жизни в Германии стала «*Braunschweigische Lebensversicherung AG*», которая была основана в 1806 году не без участия того же Вильгельма Бенеке.

Принцип взаимного страхования в Германии впервые претворил в жизнь немецкий промышленник и банкир Эрнст-Вильгельм Арнольди (*Ernst— Wilhelm Arnoldi*),



Эрнст-Вильгельм Арнольди 1778-1841 гг.

создав до сих пор существующие готские страховые банки, занимающиеся страхованием от огня и страхованием жизни. А именно, в 1820 году — «*Feuerversicherungsbank des Deutschen Handelsstandes*» (сегодня это «*Gothaer Versicherungsbank VVaG*»),

Логотип всей «*Gothaer Group*»

а в 1827 году — первый немецкий «*Gothaer Lebensversicherungsbank auf Gegenseitigkeit*».

---

<sup>85</sup> Koch Peter. Pioniere des Versicherungsgedankens — 300 Jahre Versicherungsgeschichte in Lebensbildern 1550-1850. Wiesbaden 1968. P. 177ff.



#### Рекламный проспект «Банка страхования жизни»

Безусловно, Э. Арнольди использовал опыт своих предшественников, в частности, приобретая знания в Торговой академии (Handelsakademie) уже упоминавшегося Йоганна Георга Бюша. В своей автобиографии он отмечал пользу, которую ему «принесли лекции пожилого Бюша, которого в то время называли великим проповедником в храме торговли, и благодаря которому можно было проникнуть в тайны торговли»<sup>86</sup>. За свои научные достижения Арнольди был избран так называемым «*Krämermeister*» (досл. «глава торговли») в качестве председателя Гильдии торговцев купеческого сословия города Готы («*Vorstand der Krämer-Innung der Gothaer Kaufmannschaft*»).

Расчеты английского математика Чарльза Баббэджа (Charles Babbage), чья книга «*A Comparative View of the Various Institutions for the Assurance of Lives*» была опубликована в Германии в 1827 году, имели огромное влияние на развитие страхования жизни в этой стране в начале 19-го века и явились стимулом для учреждения в том же году компании «*Gothaer Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit*». Два года спустя, а именно 1 июля 1829 года, в жилом доме Арнольди на «*Oberen Markt*» в Готе был основан банк «*Lebensversicherungsbank für Deutschland*». До самой своей смерти в 1841 году он возглавлял этот банк, который к тому времени насчитывал уже 10 000 клиентов.

По образцу банка «*Gothaer Lebensversicherungsbank auf Gegenseitigkeit*» в 1829 году фабрикант и сенатор по финансовым вопросам Август Людвиг Брунс (August Ludwig Bruns) с разрешения короля Соединенного Королевства, Ирландии и Ганновера Георга IV (он же George Augustus Frederick) основал компанию «*Allgemeine Lebens-Versicherungs-Anstalt für das Königreich Hannover*». 1910 году она объединилась с основанным в 1867 году банком «*Bremer Lebensversicherungsbank*», а в 1923 году вошла как «*Freia Bremen-Hannoversche Lebensversicherungsbank AG*» в состав «*Allianz-Konzern*».

Первое немецкое акционерное общество страхования жизни прослеживается в связи с торговцем из Любека Карлом Вильгельмом Фермереном (Carl Wilhelm Vermehren),

<sup>86</sup> Arnoldi Ernst Wilhelm. Autobiographie, in: Gothaer Persönlichkeiten, 1991. S. 5 (23).



Карл Вильгельм Фермерен 1785-1842 гг.

который в 1826 году представил свой трактат под названием «*Über eine in Lübeck zu errichtende deutsche Lebensversicherungsgesellschaft*» («Об одном, учрежденном в Любеке немецком обществе страхования жизни»), в котором он высказывал сожаление об английском влиянии и призывал к созданию своего «*Nationalinstitut dieser Art für Deutschland*» — «национального института подобного рода для Германии». Его план был претворен в жизнь в 1828 году в Любеке учреждением общества «*Deutsche Lebensversicherungs-Gesellschaft*». Впоследствии портфель этого общества был объединен с рядом компаний Штутгарта, и оно продолжило существовать как «*Stuttgart-Lübecker-Lebensversicherungs-Aktien-Gesellschaft in Stuttgart*», и, в конечном итоге, в 1927 году вошло в состав того же «*Allianz-Konzern*».

Важным вкладом на пути создания современного страхования жизни стало основание в Лейпциге в 1830 году общества страхования жизни, которое сегодня именуется как «*Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.*» Его инициатором выступил торговец Иоганн Фридрих Август Олеариус (Johann Friedrich August Olearius).



Авторы не нашли портрета А. Олеариуса кроме этой памятной медали

Он настолько серьезно относился к страхованию, что для своих торговых компаний привлек представительство одного английского общества страхования жизни. Для осуществления своего плана он смог воспользоваться связями с авторитетными лейпцигскими банкирами, коммерсантами, юристами и учеными. К основателям компании причисляют президента апелляционного суда Лейпцига Иоганна Людвига Вильгельма Бека (Johann Ludwig Wilhelm Beck),

автора аналитической монографии 1828 года «*Corpus Juris Civilis*» («Свод римского гражданского права»), члена Казначейской палаты Кристиана Готтлоба Фреге (Christian Gottlob Frege), предпринимателя и пионера железной дороги Густава Харкорта (Gustav Harkort), а также Иоганна Кристиана Дюрбига (Johannes Christian Dürbig), банкира и совладельца крупнейшего торгового дома Гамбурга и Лейпцига «*H. J. Merck & Co.*».

Математические основы деятельности «*Alte Leipziger*» рассчитал известный немецкий математик, механик и астроном-теоретик Август Фердинанд Мёбиус (August Ferdinand Möbius).

Август Фердинанд Мёбиус 1790-1868 гг.

В качестве модели были проанализированы и использованы таблицы смертности существовавшего на тот момент банка «*Gothaer Lebensversicherungsbank*», при этом Олеариус не собирался создавать конкуренцию данному банку, а, напротив, посоревноваться с английской страховой компанией «*Hand-in-Hand*». Главным образом, Общество «*Alte Leipziger*» опиралось в своей деятельности на принципы взаимности, участия в прибыли, расчетливости и расширении деятельности по всей Германии.

С помощью известных банковских домов Общество после начала своей деятельности приобрело 111 агентов во всех частях Германии.



Рекламный проспект 1888 года

Далее имеет место информационный пробел вплоть до начала 20-го века.

В 1906 году учреждается свой дочерний перестраховщик «*Alte Leipziger Rückversicherung AG*».

В 1932 году для совместных согласованных действий Иоганн Тидке (Johannes Tiedke) совместил должности председателя правления двух компаний «*Leipziger Feuer-Versicherungs-Anstalt*» (основана в 1819 году) и «*Alte Leipziger Lebensversicherungs-Gesellschaft*».

С 1946 года началось перемещение общества «*Alte Leipziger Lebensversicherungs-Gesellschaft*». В этом году оно переехало в Бад-Гандерсхайм (город в Нижней Саксонии Германии), в 1952 году во Франкфурт-на-Майне и, наконец, в 1974 году в Оберурзеле. В противоположность этому «*Leipziger Feuer-Versicherungs-Anstalt*» (сегодня «*Alte Leipziger Versicherung AG*») переехало в 1946 году из Бонна во Франкфурт-на-Майне и в 1974 году присоединилось к обществу страхования жизни в Оберурзеле.

15 сентября 1934 года больничная касса коммерсантов «*Kaufmännische Krankenkasse*» (ККН) основала в Берлине «*Hallesche Krankenkasse Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit*» в качестве страхового общества на взаимной основе для клиентов, чьей

Логотип Кассы

Логотип Кассы

деятельностью не являлось страхование. Выделение «частных» страхователей из узаконенных касс было разрешено законом. Пострадавшие страхователи в количестве 20 570 человек были переданы новой организации в качестве клиентской базы. 1 января 1936 года страховое общество со 195 сотрудниками обосновалось в Берлине. В 1948 году главное управление общества вследствие политической напряженности было переведено из Берлина в Штутгарт.

Совместное сотрудничество «*Hallesche Krankenkasse*» с «*Alte Leipziger Lebensversicherungs-Gesellschaft*» началось в 1972 году. В 1975 году «*Hallesche Krankenkasse*» слилась с «*Nationaler Krankenversicherungsverein auf Gegenseitigkeit*» при председателе Наблюдательного совета Людвиге Гроссе (Ludwig Grosse),



Людвиге Гроссе 1907-1992 гг.

и теперь компания стала называться «*Hallesche-Nationale Krankenversicherungsverein a. G.*»

В том же 1975 году «*Alte Leipziger Versicherung AG*» приобретает активы компании «*Zenith Versicherung AG*», основанной в 1957 году в Саарбрюккене.

С основанием в 1990 году холдинга «*Alte Leipziger Holding*» началось сращивание капиталов «*Alte Leipziger*» и «*Hallesche*», которое завершилось созданием в 1994 году координационного концерна.

Общество «*Hallesche*» выступило пионером страхования по уходу за больными («*Pflegeversicherung*») и в начале 1990-х годов подвело под данный вид страхования математическую основу. Кроме того, оно позиционировало себя инновационными продуктами, как например, «*Vorsorge-Gutscheinen*» (талонами на обслуживание на случай заболевания) на новом рынке «*Betrieblichen Krankenversicherung*» (*bKV* — одна из форм дополнительного страхования в рамках коллективного страхования): фирмы заключали эти «*bKV*» со своими сотрудниками с тем, чтобы поддержать их здоровье либо усилить их зависимость от работодателя. Подобные соглашения распространялись и на индивидуальную медицинскую защиту персонала, например, на выплату компенсаций за стоматологические услуги или услуги офтальмолога.

Ссылку на «*Alte Leipziger*» можно найти в связи с коммерсантом Генрихом Гёде (Hinrich Gaede). В 1921 году он учреждает в Гамбурге «*Gaedesche Versicherungs-Aktien-Gesellschaft*», которое постепенно распространило свою деятельность с исключительно транспортного страхования вначале на все отрасли имущественного страхования. В 1928 году фирма стала называться «*Hamburger Phönix Gaedesche Versicherungs-Aktien-Gesellschaft*». Впоследствии отцовское детище возглавил его сын, тоже Генрих Гёде. В 1986 году эту компанию приобрела «*Alte Leipziger Versicherungsgruppe*», которая в 1995 году приняла на себя все ее активы и обязательства.

Важно подчеркнуть, что заметную роль в развитии налоговой политики в интересах страховщиков сыграл Хайнц Герхардт, (Heinz Gehrhardt), представитель «*Alte Leipziger Lebensversicherungs-Gesellschaft*» и многолетний председатель Союза страховщиков жизни («*Verband der Lebensversicherungsunternehmen*»).

Законы об изменении налоговой политики соответственно от 21 ноября 1964 года и от 14 мая 1965 года были направлены на повышение социально-политического значения страхования жизни.

Современное название концерна — «*Alte Leipziger — Hallesche Konzern*» и логотип:

## Глава 2

Немецкие профессиональные перестраховочные компании занимают ведущие позиции в мире и пользуются заслуженным авторитетом у всех специалистов в области страхования и перестрахования. Именно в Германии было создано первое такое общество. Сегодня немецкие перестраховщики определяют основные тенденции развития перестраховочного бизнеса, и на них ориентируются все без исключения субъекты страхового дела.

Без подробного рассказа о германских перестраховочных компаниях сложно понять все этапы развития страхования в Германии и перестраховочного дела во всем мире. Вот почему мы посчитали возможным посвятить немецким перестраховщикам две отдельные главы.

**Кёльнское перестраховочное общество.** Первой независимой профессиональной перестраховочной компанией стало «*Kölnische Rückversicherungs-Gesellschaft*» (Кёльнское перестраховочное общество). Потребность в такой компании стала очевидной после убытков в связи с уже упоминавшимся Великим пожаром в Гамбурге 1842 года. 22 декабря 1842 года нескольким известным коммерсантам и банкирам Кёльна, в частности, президенту Торговой палаты, прусскому и германскому банкиру Лудольфу Кампгаузену (Ludolf Camphausen),



Лудольф Кампгаузен 1803-1890 гг.

банкиру Вильгельму Людвигу Дейчману (Wilhelm Ludwig Deichmann),



Вильгельм Людвиг Дейчман 1798-1876

издателю Карлу Йозефу Даниэлю ДюМонту (Karl Joseph Daniel DuMont),



Карл Йозеф Даниэл ДюМонт 1811-1861

предпринимателю и банкиру Петеру Генриху Меркенсу (Peter Heinrich Merkens), который еще в 1818 году основал «*Rheinschiffahrts-Assecuranzgesellschaft*», первое независимое страховое акционерное общество страхования перевозок грузов на Рейне,



Петер Генрих Меркенс 1777-1854

и банкиру Симону Оппенхайму (Simon Oppenheim — с 1867 года барон фон Оппенхайм),



Симон Оппенхайм 1803-1880

был разослан циркуляр о намерении учредить перестраховочную компанию в Кёльне. Инициатором данного предприятия был Пауль-Фридрих Калле (Paul-Friedrich Kalle), генеральный представитель (агент) и заместитель управляющего компании «*Kölnische Feuer-Versicherungs-Gesellschaft, Colonia*». Правда, еще на стадии учреждения Кёльского перестраховочного общества П. — Ф. Калле покинул его, а позднее, 27 марта 1853 года учредил компанию «*Concordia-Lebensversicherungs-Gesellschaft*».

Основной целью создания перестраховочного общества было не только распределение рисков, но и уход от зависимости от иностранных рынков перестрахования.

После неудачной первой попытки учредить компанию 28 декабря 1842 года, она все-таки была основана 3 марта 1843 года под управлением известного немецкого бизнесмена и политика Густава фон Мевиссена (Gustav von Mevissen).



#### Густав фон Мевиссен 1815-1899

Здесь в очередной раз есть несовпадения. В частности, во всех источниках дата смерти Мевиссена указана, как 13 августа 1899 года, а Петер Кох в своей работе об истории страхования в Германии упоминает год смерти Мевиссена как 1898<sup>87</sup>.

Кроме того, С. Е. Голдинг уверяет, что общество получило разрешение от правительства не 3 марта, а 5 апреля 1843 года<sup>88</sup>.

Г. фон Мевиссен пришел к выводу, что независимая перестраховочная компания не будет являться конкурентом прямым страховщикам, и потому это будет приветствоваться ими, что приведет к получению новой компанией большого объема рисков от этих страховщиков<sup>89</sup>. Собственно, это подтвердилось и избранием места расположения этого перестраховочного общества, Кёльна, где уже существовало много страховых компаний разной специализации. Мевиссен был лидером компании до конца своей жизни.

Процесс получения лицензии занял три года, и лишь 8 апреля 1846 года было окончательно оформлено образование общества. Причиной такой задержки явилось важное изменение в Законе об акционерных компаниях Королевских Прусских государств («*Gesetz über die Aktiengesellschaften für die Königlich Preußischen Staaten*») («Gesellschaftsrecht»), который был принят 9 ноября 1843 года. В основе закона лежали положения Торгового кодекса Франции

---

<sup>87</sup> См., Koch Peter. Geschichte der Versicherungswirtschaft in Deutschland. 2012. S. 85.

<sup>88</sup> См., Golding C. E. A History of Reinsurance with Sidelights on Insurance, 2<sup>nd</sup> Ed. London, Waterlow & Sons Ltd. for Sterling Offices Limited, 1931. P. 101.

<sup>89</sup> См., Golding C. E. A History of Reinsurance with Sidelights on Insurance, 2<sup>nd</sup> Ed. London, Waterlow & Sons Ltd. for Sterling Offices Limited, 1931. P. 101.

1807 года (Code de Commerce de France) и Торгового кодекса Нидерландов 1838 года (Wetboek van Koophandel). В частности, Торговый кодекс Франции содержал концепцию, согласно которой акционерные компании, учреждаемые ранее согласно публичному праву, теперь должны образовываться согласно частному праву, что для получения статуса юридического лица не отменяет необходимость получения государственной лицензии.

В силу значимости общества в истории перестрахования мы приводим свой перевод части Хартии, выданной ему королем Пруссии Фридрихом Вильгельмом IV (Frederick William IV) и датированной 8 апреля 1846 года:

«Мы, Фридрих Вильгельм,  
Божьей милостью Король Пруссии и т. д.

Объявляем и свидетельствуем, что на основании обращения нашего Министра финансов и юстиции мы одобрили учреждение Акционерной Компании под названием «Кёльнское Перестраховочное Общество» в соответствии с положениями Закона об акционерных компаниях от 09 ноября 1843 года и подтверждаем Устав, принятый акционерами, как зафиксировано Нотариальными актами от 12 декабря 1844 года и 13, 17, 18 и 21 февраля и 9 апреля 1845 года, но с учетом следующих дополнений, которые были приняты Советом директоров общества в соответствии с полномочиями, предоставленными ему со стороны Генерального менеджмента и внесенными в нотариальный акт от 17 января с. г. . . .

Статья 13. — Официальные извещения, выпускаемые обществом, должны публиковаться в газете «*Allgemeine Preussische Zeitung*», издаваемой в Берлине, и в газете «*Kölnische Zeitung*», издаваемой в Кёльне-на-Рейне. . .

Статья 17. — Фраза «представители общества удостоверяют свои полномочия посредством Протокола Общего собрания либо Совета директоров, или подтвержденной копией, оформленной совместно с нотариальной конторой», должна быть вставлена после слова «доверенные» . . .

Статья 37. — Она должна начинаться со слов: — «Ликвидация общества, в отличие от случаев, когда роспуск требуется в соответствии с положениями закона, может осуществлять только до срока, установленного в Статье 2» . . .

Настоящая Хартия должна всегда прилагаться к вышеупомянутому Уставу и совместно с ним должна быть доведена до сведения через официальный орган Правительства в Кёльне.

Совершено в Берлине 8 апреля 1846 года.  
(подписано) Фридрих Вильгельм»<sup>90</sup>.

Финансирование перестраховочного общества было обеспечено со стороны банкира Абрахама Оппенхайма (Abraham Oppenheim), который часть акций разместил через банковский дом Ротшильда в Париже.

По причине многочисленных внутренних трудностей (сложность в капитализации и размещении акций в Германии и Франции, согласование интересов индивидуальных учредителей и спонсоров компании) и политических волнений 1848-1849 годов (речь идет о буржуазно-демократической революции в Германии — прим. авторов) общество фактически приступило к своей деятельности 1 июля 1852 года.

Постепенно общество начало процветать и его примеру последовали другие. В течение первых трех лет оно расширило свои операции в Германии, Австрии, Швейцарии, Бельгии, Голландии и Франции и также пыталось заключить договоры с английскими компаниями, но поскольку в то время английский перестраховочный бизнес не являлся прибыльным для пере-

---

<sup>90</sup> Golding C. E. A History of Reinsurance with Sidelights on Insurance, 2<sup>nd</sup> Ed. London, Waterlow & Sons Ltd. for Sterling Offices Limited, 1931. P 102-103. Annex X.

страховщиков, руководство Кельнского перестраховочного общества считало целесообразным отстраниться от английского рынка.

Между прочим, в уставе общества есть беспрецедентное условие в пункте 3 статьи 3: «Компания должна воздерживаться от заключения какого-либо прямого страхования».

Свой первый договор перестрахования общество заключило 29 октября 1852 года с компанией «*Vaterländische Feuer-Versicherungs— Gesellschaft*» из города Эльберфельд (Elberfeld — город в Рейнской провинции Пруссии — прим. авторов). Этот договор, первый договор перестрахования, когда-либо заключенный независимой перестраховочной компанией, представлял собой облигаторный договор эксцедента сумм в отношении огневых рисков.

С. Е. Голдинг вспоминает еще один договор перестрахования, заключенный 13 января 1853 года между Кельнским перестраховочным обществом и компанией «*Kölnische Feuer-Versicherungs-Gesellschaft*». История последней достаточно интересная, но долгая, поэтому авторы отметят лишь то, что с 1996 года после многих перепитий и смен акционеров она вошла во французскую группу «АХА».

Поскольку мы неоднократно ссылаемся на договор перестрахования между «*Kölnische Feuer-Versicherungs-Gesellschaft Colonia*» и Кельнским перестраховочным обществом, целесообразно приложить копию данного договора, любезно приведенную С. Е. Голдингом:

APPENDIX "J."

SHEET 1.

(See page 71.)

The following treaty is to-day agreed to between the COLONIA FIRE INSURANCE COMPANY of Cologne and the COLOGNE REINSURANCE COMPANY of the same City, the Statutes of both companies being affixed hereto :

§ 1.

The Colonia Fire Insurance Company binds itself to offer by way of reinsurance any amounts which exceed the maxima of their present fixed reinsurers and the sums which they at any time retain for own account, such offers to be made preferentially to the Cologne Reinsurance Company before all other companies.

§ 2.

The Colonia advises its reinsurance advices to the Reinsurance Company on a form which contains the following headings, namely :—

(A) Particulars of the risks to be reinsured, viz. :—

(aa) Name of Insured.

(bb) Country or place in which the risk is situated and, where possible, street and house number.

(cc) General nature of the risk.

(dd) Commencement and expiry of the insurance in case it should already have expired.

(u) The Colonia's retention for own account.

(c) Amount which their fixed reinsurers receive.

(d) Amount offered to the Reinsurance Company for acceptance.

§ 3.

The advices will be supplied to the Reinsurance Company in duplicate.

§ 4.

The Reinsurance Company gives its decision as to acceptance or declinature at latest within 24 hours, upon one copy of the advice, with the express understanding that the declaration of every accepted sum is based upon the condition that the Colonia for each of the accepted amounts is and will be interested on the risk for at least a similar amount and eventual losses will be regulated only upon this basis.

§ 5.

The liability for the Reinsurance Company begins, in the case where the Colonia has already undertaken the insurance, at noon upon the day on which the Reinsurance Company declares its acceptance, in other cases at the same moment in which the risk of the Colonia commences.

English Translation of Treaty of Reinsurance between the  
Colonia Fire Insurance Company  
and the  
Cologne Reinsurance Company,  
both of the City of Cologne.

Dated 13th January, 1853.

Этот договор очень напоминает детали современных договоров. Вместе с тем, в нем существует радикальное отличие от нынешних договоров перестрахования.

Секция 1 договора обязывает цедента передавать эксцедентные или превышающие суммы, и эти цессии должны производиться в первую очередь Кёльнскому перестраховочному

обществу, у которого, тем не менее, есть право отказать в их акцепте. Таким образом, речь идет о достаточно редком варианте — облигаторно-факультативного перестрахования. Согласно секции 4 перестраховщик обязан сообщить о своем решении принять или отклонить риск в течение 24 часов, а согласно секции 5 его ответственность не может начаться ранее полуночи дня, следующего за днем анонсирования акцепта.

Экспедент суммы, который должен был быть цедирован компанией «*Kölnische Feuerversicherungs-Gesellschaft*», возникал только после ее собственного удержания и после превышения лимитов существующих зафиксированных перестраховщиков, т. е. договор по своей природе являлся договором второго экспедента сумм. В английской версии секции 1 оригинала это положение выглядит следующим образом: «... *to offer by way of reinsurance any amounts which exceed the maxima of their present fixed reinsurers and the sums which they at any time retain for own account...*» — «... предлагать путем перестрахования суммы, которые превышают максимумы настоящих зафиксированных перестраховщиков и суммы, которые они на данный момент удерживают на собственном счету...».

Наиболее интересным представляется то, что якобы существующие перестраховщики цедента зафиксированы, и можно сделать вывод о том, что существует некий другой договор, хотя нигде нет прямого упоминания о нем.

В данном договоре нет упоминания об общей агрегатной страховой сумме, которая могла быть перестрахована, и он не предусматривал громоздкой системы периодической выдачи полисов. Согласно секции 2 информация о цессиях должна была содержаться в бордеро, которые должны были предоставляться в копии (секция 3). В соответствии с секцией 6 передача рисков должна была производиться на оригинальных условиях страховых полисов.

Компании «*Kölnische Feuerversicherungs-Gesellschaft*» приходилось вести журнал перестрахования, в котором записывались все цессии. Согласно секции 7 на основе этого журнала составлялись ежемесячные бордеро, которые направлялись перестраховщику вместе со счетами премии за минусом 25%-ой комиссии. Перестраховщик был обязан следовать всем изменениям цедента в передачах рисков (секция 8), а эти изменения должны были заноситься в журнал изменений и декларироваться в бордеро (секция 9). В соответствии с секцией 10 сообщения о наступлении страховых случаев должны были направляться перестраховщику незамедлительно, а перестраховщик имел право присутствовать на переговорах цедента и страхователя, касающихся убытка (секция 11). Перестраховщик был обязан оплачивать свою долю в каждом урегулированном убытке (секция 12), а счета, которые должны были выставляться ежемесячно, могли содержать зачет причитающихся убытков против ежемесячных счетов премии (секция 13).

Договор мог быть расторгнут любой из сторон путем подачи письменного нотиса за три месяца до предполагаемого прекращения договора (секция 14).

Договор не содержал условия, касающегося кассовых убытков<sup>91</sup>, и арбитражную оговорку<sup>92</sup>.

---

<sup>91</sup> «Кассовый убыток» — условие договора перестрахования, устанавливающее обязанность перестраховщика осуществить выплату страхового возмещения перестрахователю или до того момента, когда тот осуществит выплату страхового возмещения по основному договору имущественного страхования или страховой суммы по основному договору личного страхования либо в более сжатые чем обычно сроки, если размер убытка или подлежащей выплате страховой суммы превышает согласованную сторонами перестраховочной сделки величину (чаще всего в размере собственного удержания перестрахователя). Вводится с целью не допустить разрыв по кассе у перестрахователя либо сократить время разрыва по кассе. О «кассовом убытке» см. подробнее Артамонов А. П., Дедиков С. В. Право перестрахования. В 2-х томах. Т. II. М., 2014. С. 231-245.

<sup>92</sup> Арбитражная оговорка — условие договора перестрахования о рассмотрении возможных споров между сторонами не государственными судами, а арбитражными (третейскими) судами. Как правило, определяет порядок формирования арбитража и квалификационные требования у судьям, назначаемым сторонами спора. Об арбитражной оговорке см. подробнее Артамонов А. П., Дедиков С. В. Право перестрахования. В 2-х томах. Т. II. М., 2014. С. 277-294.

С. Е. Голдинг отмечал: «Несмотря на это, данный договор можно было рассматривать как законченный документ, и похоже, что тот, кто его составлял, уже имел достаточный опыт в разработке облигаторных форм перестрахования»<sup>93</sup>. Из доклада, опубликованного Кёльнским перестраховочным обществом по случаю юбилея в 1903 году, следовало, что примерно в то же время аналогичные договоры также были заключены с компаниями «*Leipziger Feuer*», «*Berlinesche Feuer*», «*Deutsche Phönix*» и «*Agrippina Versicherung AG*».

В течение первых трех лет своего существования общество расширило свои операции в Германии, Австрии, Швейцарии, Бельгии, Голландии и Франции. В 1855 году управляющий общества посетил Англию с целью заключения договоров перестрахования с английскими страховщиками. В ходе переговоров он установил, что трансатлантический бизнес английских компаний развивался вполне положительно, но что касается отечественных портфелей, здесь результаты были явно неприбыльными для перестраховщиков. Поскольку и домашний бизнес, и трансатлантический предлагались пакетом, управляющий предпочел пока воздержаться от английского рынка.

Нельзя не отметить тот факт, что для большинства немецких профессиональных перестраховочных компаний серьезным испытанием стало землетрясение в Сан-Франциско 1906 года. Кёльнское перестраховочное общество также приняло оперативное участие в урегулировании своей доли в убытках.

Опуская дальнейшую историю Общества, сообщим лишь, что в 1992 году оно приобрело 10% акций российского АСКО-холдинга, объединявшего дочерние страховые компании из всех регионов России и некоторых стран ближнего зарубежья (из-за конфликта акционеров холдинг прекратил свою деятельность в 1996 году), а в 1994 году оно вступило в альянс с образованной в 1921 году американской перестраховочной корпорацией «*General Reinsurance Corporation*». В 1998 году компанию «*General Re Corporation*» покупает другая американская корпорация «*Berkshire Hathaway Inc.*», а в 2003 году «*General Reinsurance Corporation*» и Кёльнское перестраховочное общество выходят на рынок уже с новым именем «*Gen Re*». В 2009 году «*General Reinsurance Corporation*» завершает покупку Кёльнского перестраховочного общества, которая с 2010 года называется «*General Reinsurance AG*». В настоящее время объединенная компания продолжает работать под брендом *Gen Re*.

**Мюнхенское перестраховочное общество.** В 1880 году банкир Карл фон Тиме (*Carl von Thieme*), который начинал в 1871 году работать в Мюнхене на компанию «*Thuringia Verisicherungs-Aktiengesellschaft*»

---

<sup>93</sup> Golding C. E. *A History of Reinsurance with Sidelights on Insurance*, 2<sup>nd</sup> Ed. London, Waterlow & Sons Ltd. for Sterling Offices Limited, 1931. P. 73.



Табличка (поржавевшая, не прострелянная) общества «Thuringia»

в качестве генерального агента и с 1873 года ее представителем в Баварии, имея хорошие деловые связи среди ведущих лиц финансового мира Баварии того времени, предложил группе брокеров и промышленников Мюнхена основать перестраховочную компанию. На тот момент на рынке перестрахования уже существовала значительная конкуренция. Только в период с 1871 по 1872 годы в Германии, Швейцарии и Австро-Венгрии были учреждены 13 новых пере-

страховочных компаний. Большинство из них просуществовало недолго. Тем не менее, К. фон Тиме был уверен, что за перестрахованием стоит большое будущее.

Как известно, это общество не было первой перестраховочной компанией — уже более 30 лет существовало Кёльнское перестраховочное общество.



Карл фон Тиме 1844-1924

Главным из круга его знакомых был, безусловно, известный промышленник Теодор фон Крамер-Клетт (Theodor von Cramer-Klett), который принимал активное участие в развитии в Баварии современной банковской системы, способной обслуживать быструю индустриализацию Германии, благодаря протекционистской политике Отто фон Бисмарка.



Теодор фон Крамер-Клетт 1817-1884

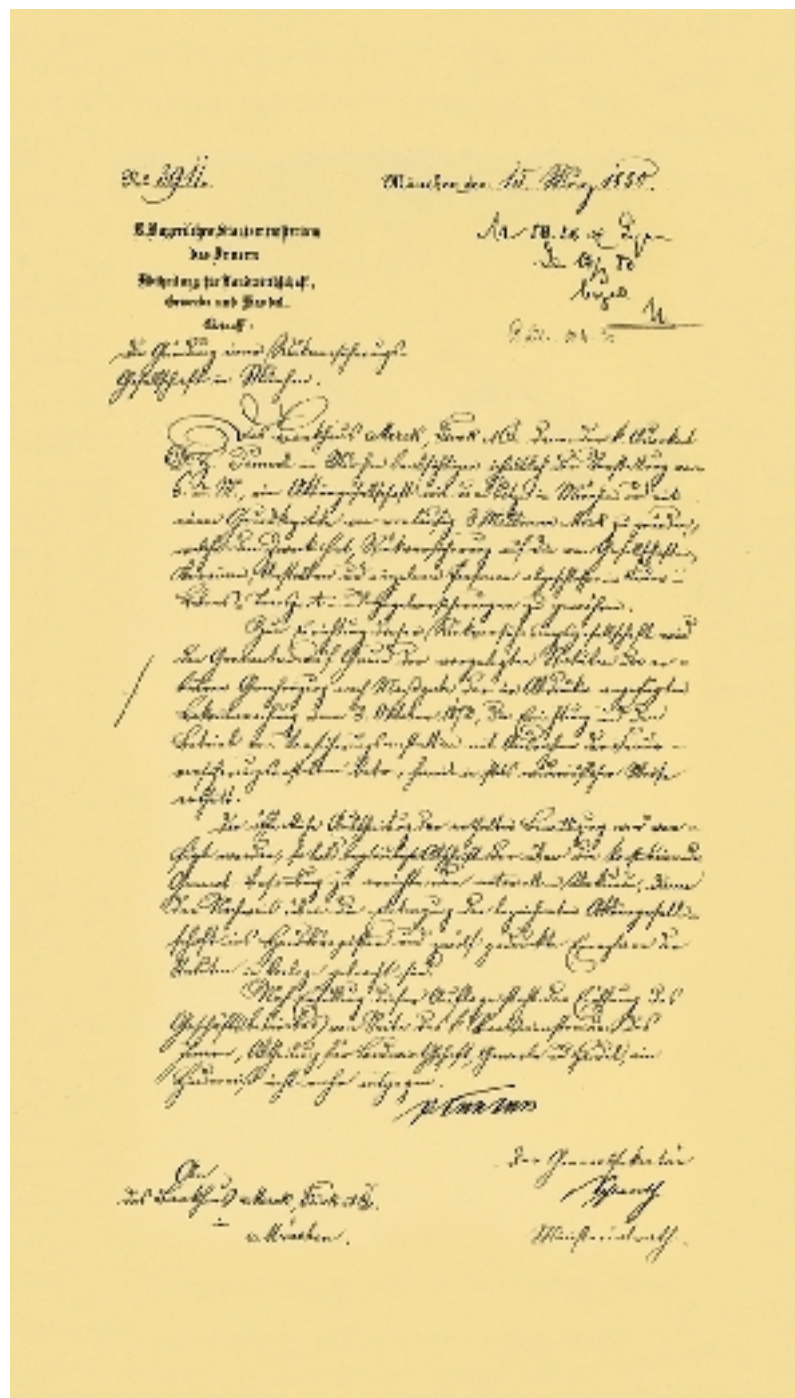
Тиме был вторым сыном Юлиуса фон Тиме, директора той же страховой компании в Эрфурте — «*Thuringia Verischerungs-Aktiengesellschaft*». Карл был экспертом в страховании, настоящим трудоголиком и человеком, способным принимать нетрадиционные решения. Это стало очевидным уже во время его работы в мюнхенском офисе упомянутой компании, когда он пытался находить бизнес в так называемых опасных регионах, где другие компании работать избегали. Вот почему компания, изначально располагавшаяся в Тюрингии, переехала в Баварию. В 1879 году Тиме сделал попытку учредить компанию по страхованию от градобития и компанию по страхованию мебели и содержимого помещений от огня, но в обоих случаях он потерпел неудачу. Поскольку рынок перестрахования в то время находился в не очень благоприятном состоянии, удивительно, что Тиме решил именно в то время основать независимую перестраховочную компанию. В этот период другие перестраховочные общества испытывали трудности: например, Кёльнское перестраховочное общество было вынуждено прекратить в

1860 году перестрахование полисов градобития и страхования жизни, а в 1879 году перестрахование морских рисков. В год, когда Тиме разрабатывал свои планы, Кёльнское перестраховочное общество было сконцентрировано только на одном виде страхования, а именно, огневом, хотя оно и не имело позитивной тенденции развития. Аналогичные трудности испытывало и Швейцарское перестраховочное общество по морскому портфелю в период с 1876 по 1880 годы.

Тот факт, что Тиме, несмотря на ситуацию, решил учредить новую перестраховочную компанию и преуспел в своей идее, говорит о его дальновидности. Успех Тиме можно было также объяснить и тем, что он постоянно придерживался концепции независимого перестраховщика, который бы осуществлял свою деятельность во всех странах и по всем видам рисков, и тем самым мог бы формировать баланс портфеля с точки зрения географического распределения и технических условий.

Неудовлетворенные опасным состоянием германской страховой индустрии в 1870-е годы — Бисмарк даже намеревался ее национализировать — Тиме и Крамер-Клетт вместе с четырьмя другими партнерами: мюнхенским банкиром Вильгельмом Питером фон Финком (Wilhelm Peter von Finck), франкфуртским банковским домом Филиппа Николауса Шмидт-Полекса (Philipp Nicolaus Schmidt-Polex), немецкими адвокатами Фридрихом фон Шауссом (Friedrich von Schauss) и Германном Риттером фон Пемзелем (Hermann Ritter von Pemsel) решили учредить акционерную компанию.

15 марта 1880 года министерство внутренних дел Королевства Баварии (*Königlich Bayerische Staatsministerium des Innern*) выдало лицензию на учреждение перестраховочной компании в Мюнхене.



### Лицензия Мюнхенского перестраховочного общества 1880 года

3 апреля 1880 года считается официальной датой учреждения Мюнхенского перестраховочного общества, а 19 апреля 1880 года оно было внесено как «*Münchener Rückversicherungsgesellschaft*» в Торговый регистр Германии.

Уставный капитал общества в размере 3 млн марок был разделен на 3 тысячи акций, треть из которых была куплена банком «*Bank für Handel und Industrie, Berlin und Darmstadt*» (который позднее объединился с другими банками для создания банка «*Dresdner Bank*»), а другая 1 тысяча акций была приобретена баварским промышленником Фрайхерром фон Крамер-Клеттом (Freiherr von Cramer-Klett) через фирму «*Klett & Co.*» 500 акций перешли к фирме «*Bankhaus Merck, Finck & Co.*», а остальные были куплены частными лицами. Первым предсе-

дателем наблюдательного совета был упоминавшийся соучредитель и банкир Вильгельм Петер фон Финк, а Карл фон Тиме стал при этом его первым генеральным директором.



Вильгельм Петер фон Финк

Крамер-Клетт был одним из наиболее крупных предпринимателей Германии того времени. Основной его деятельностью было машиностроение, и позднее его компании стали важной частью компании «*Maschinenfabrik Augsburg-Nürnberg AG*». Он также участвовал в учреждении в 1870 году банка «*Merck, Christian & Co.*» в Мюнхене. Фон Финк оставался председателем Наблюдательного совета МПО вплоть до своей смерти в 1924 году.

В апреле 1880 года К. Тиме начал свой бизнес с персоналом четыре человека. Несколько недель позднее для руководства обществом присоединился Карл Шрайнер, который, как отмечалось ранее, в 1893 году возглавил лондонский офис компании «*Allianz Versicherungs-AG*», у которой были тесные связи с Мюнхенским перестраховочным обществом. Кроме самого Тиме он был единственным сотрудником МПО, который имел опыт работы в страховом бизнесе.

Первый офис общества, состоявший из двух комнат, располагался с 1880 по 1913 годы по адресу «*Maffeistrasse 1*», который был известен как «*stock exchange bazaar*» (досл. «базар фондовой биржи»).

#### Maffeistrasse 1

Изначально Тиме благоприятствовал заключению договоров облигаторного перестрахования между страховщиком и перестраховщиком вместо существовавшего до сих пор традиционного индивидуального распределения рисков, т. е. факультативного перестрахования. Он считал облигаторные договоры как более эффективными, так и более надежными с точки зрения как страховых, так и перестраховочных компаний.

В то время существовала огромная информационная пропасть между перестраховщиками и страховыми компаниями и, потому, скрытая опасность того, что перестраховщикам могут быть намеренно переданы повышенные риски. Кроме того, большинство перестраховоч-

ных компаний фокусировали свой бизнес на небольшом количестве деловых партнеров, которые имели устойчивый кредитный рейтинг, но Тиме рассчитывал и на компенсационный или уравнивающий эффект широкого распределения портфеля. Его стратегия состояла в быстром росте сбора премии от как можно большего числа перестрахователей, чтобы добиться широкого распределения риска. Эта стратегия оправдала себя, особенно тогда, когда МПО пыталось обезопасить себя тем, что договоры заключались таким образом, чтобы избежать односторонней передачи риска, который мог принести ущерб. МПО также разделяло часть своей прибыли со страховщиками, тем самым, стимулируя последних на тщательную оценку рисков и детальное расследование страховых случаев.

Первый перестраховочный договор был заключен в 1880 году с уже упомянутой страховой компанией «*Thuringia*», чьим агентом Тиме оставался до 1886 года, а второй договор с компанией «*Gladbacher Feuerversicherungsgesellschaft*». В первый год своей деятельности общество имело портфель из 33 огневых договоров перестрахования на общую сумму премии более 1 млн марок. (43) Говоря о Карле фон Тиме, Копф писал: «Он всегда имел в виду возможности широкомасштабного международного бизнеса».

Тиме полагал, что при акцепте рисков разных отраслей и на разных территориях существует диверсификация выгод.

В 1880 году был заключен первый договор перестрахования с иностранным датским партнером «*Almedige Brand-Assurance-Compani*», расположенном в Копенгагене. Далее Э. Копф отмечал: «Интернационализм Тиме основывался на идее смягчения последствий чисто национальных флуктуаций в деятельности, климатических и операционных условиях. Убытки одного вида в одной стране могут быть уравновешены доходами в другой отрасли в этой же стране. Или убытки по всем видам в одной стране могут быть компенсированы положительными результатами по всем видам в другой стране. По его мнению, интернационализация перестрахования была первым шагом к атомизации (т. е. распылению) и широкому распределению риска»<sup>94</sup>.

Географическое распределение портфеля отражало одну из целей Общества, поставленную им с самого начала — проведение перестраховочных операций на широкой международной основе: среди прямых страховщиков, которые заключили с обществом упомянутые выше 33 договора, один был из Австрии («*Allgemeine Versicherungsgesellschaft Phönix*»), один из Швеции, один из Франции, один из России и два из Швейцарии. Продвижение международных деловых отношений было также подчеркнуто назначением в первый же 1880 год специального агента в Гамбурге, который отвечал за Скандинавские страны, и агента в Вене, курировавшего Австро-Венгрию.

Первые успехи Общества можно проиллюстрировать следующей таблицей:

Развитие бизнеса МПО в 1880 / 81-1890 / 91 в марках<sup>95</sup>

---

<sup>94</sup> Kopf Edwin William. FCAS, «The Notes on Origin and Development of Reinsurance», Proceedings of the Casualty Actuarial Society XVI (1929). P. 32.

<sup>95</sup> Herzog M. Was Dokumente erzählen können — Zur Geschichte der Münchener Rück, typescript in the archives of the Münchener Rück, München, 1978. P. 46.

Финансовый в % год	Премия	Доля огневых рисков	Резервы премии и убытков	Нетто-доход
1880 / 81	1 051 521	83.9 %	415 216	64,723
1881 / 82	1 966 246	91.7 %	902 742	92,578
1882 / 83	2 788 773	85.0 %	1 138 639	94,098
1883 / 84	4 140 680	80.8 %	1 601 079	152,320
1884 / 85	4 515 049	76.9 %	1 939 678	202,635
1885 / 86	5 093 962	80.9 %	2 048 780	263,484
1886 / 87	5 381 607	75.5 %	2 378 371	286,186
1887 / 88	7 320 238	65.6 %	2 907 281	301,796
1888 / 89	9 483 501	62.2 %	3 320 604	347,651
1890 / 91	10 496 228	58.8 %	3 647 431	375,099

В 1881 году были заключены соглашения с агентством в Лондоне и компанией «*Lancashire Fire Insurance Co.*», с русской страховой компанией «Надежда» в Санкт-Петербурге и компанией «*Assecurazioni Generali*» в итальянском Триесте, а в 1886 году Общество уже имело свои представительства в Париже, Санкт-Петербурге, Копенгагене и Стокгольме. Поскольку МПО намеревалось расширить свое присутствие на российском рынке морского страхования, 24 февраля 1887 года оно заключило квотный договор перестрахования со страховой компанией «Россия», согласно которому подлежали перестрахованию риски, связанные с судоходством на внутренних водных путях, и морские риски. Затем были заключены перестраховочные договоры с компаниями «Русский Ллойд» (Санкт-Петербург), «Волга» (Нижний Новгород) и «Нордик» (Москва). Общество даже предоставило российским клиентам спасательное судно.

В том же 1887 году МПО и гамбургская компания страхования от огня «*Feuer-Assecuranz-Compagnie*» учредили в восточном Средиземноморье страховую компанию «*Hamburg-Munich United*».

В 1888 году Общество впервые стало акционером русской страховой компании «Помощь», которая занималась страхованием от несчастных случаев. Поскольку согласно уставу Общество не имело права в то время покупать акции других страховых компаний, Тиме и члены наблюдательного совета лично приобрели 400 акций, передав их компании в 1895 году, когда такое ограничение было снято.

21 марта того же 1888 года Общество было представлено на мюнхенской бирже при плавающей или флотационной стоимости (*flotation price*) акции в размере 700 немецких марок — 2 января 1890 года акции уже продавались за 990 марок, а двумя годами позже за 2 345 марок. 3 июля 1888 года МПО заключило первый договор перестрахования жизни с компанией «Россия», страховавшей капитал и рентные облигации в Санкт-Петербурге.

К тому времени на перестраховочном рынке Германии присутствовали следующие крупнейшие перестраховочные компании:

Крупнейшие немецкие перестраховочные компании в 1888 году<sup>96</sup>

<sup>96</sup> Assekuranz-Jahrbuch 11 (1890): 272.

	Year founded	Premium revenues in marks in 1888
Münchener Rückversicherung	1880	7 320 238
Kölnische Rückversicherung	1852	4 002 646
Magdeburger Rückversicherung	1862	2 826 959
Badische Rück- und Mitversicherung, Mannheim	1886	2 393 144
Rheinisch-Westfälische Rückversicherungs AG, Mönchengladbach	1870	2 142 283
Deutsche Rückversicherung, Frankfurt am Main	1872	1 575 117
Leipziger Rückversicherung	1872	1 484 032
Mannheimer Rückversicherung	1884	1 366 230
Frankfurter Allgemeine Rückversicherung, Frankfurt an der Oder	1871	1 339 918
Transatlantische Rückversicherung, Hamburg	1876	1 322 117

Возвращаясь к международной экспансии Общества, следует отметить, что Лондон все еще рассматривался с осторожностью, как достаточно сложный рынок для иностранных компаний. В 1890 году Карл Шрайнер открыл там филиал. Несмотря на все опасения, бизнес развивался успешно, и вскоре Лондон стал важной вехой в истории развития международных операций Общества. В том же году МПО приобретает акции страховой компании «*Securitas Rück*» в Вене, «*Allgemeen Brand en Waarborg-Maatschaapij*» и «*Providentia*» в Амстердаме и швейцарской «*Swiss National*». В 1891 году подписываются первые договоры перестрахования с четырьмя заокеанскими страховщиками в Батавии (сегодня Джакарта).



Карл фон Тиме за рабочим столом

Затем МПО стало распространять свои операции в Северной Америке. В августе 1892 года Шрайнер впервые пересек Атлантику, чтобы открыть американский рынок для МПО. Общество заключило первые три договора перестрахования от огневых рисков. Когда в 1897 году в США обязало иностранные компании иметь лицензию, МПО не без помощи того же Шрайнера открыло свой филиал в Нью-Йорке «*Munich Re-Insurance Company*», имея обеспечительный депозит в размере \$ 500 тысяч.

Нельзя не отметить и социальные инновации того времени. В 1885 году был введен так называемый «Рождественский бонус». В нашем понимании это «тринадцатая зарплата» по итогам года. В 1891 году была утверждена пенсионная система Общества. С 1897 года введены бесплатные обеды для сотрудников. В 1898 году была инициирована программа по обеспечению сотрудников Общества жильем. И с 1905 года все служащие имели право на оплачиваемый отпуск.

Наряду с международным распределением рисков, Общество стремилось и к расширению портфеля по сегментам страхования. Уже в первый год, не считая упоминавшиеся огневые договоры, которые являлись основой деятельности Общества, были заключены три договора перестрахования от несчастных случаев путешественников и один договор перестрахования от градобития. В 1881 году был подписан первый договор по перестрахованию морских рисков, а на стыке 1888/89 гг. договор перестрахования жизни.

В 1898 году МПО продолжило работу по разработке совершенно нового продукта по страхованию машинного оборудования, в котором активное участие принимали не только такие страховые компании, как «*Allianz*», «*Stuttgarter-Verein*» и «*Kölnischen Unfall-Versicherungs-AG*», но и сами страхователи. В 1903 году МПО принимает участие в разработке специальных правил, с этого же года этот вид страхования стал общедоступным для всех страховщиков Германии.

Ураганы и наводнения все еще рассматривались как нестрахуемые риски, когда в 1899 году немецкая компания страхования от несчастных случаев «*Kölnische Unfallversicherung AG*» впервые предложила страхование от ураганов. МПО приняло участие в размере 50% в перестраховании таких рисков.

К 10-летию своего существования МПО уже занимало лидирующие позиции на рынке. Сбор премии составил 10,5 млн марок, из которых 6,47 млн марок приходилось на огневое перестрахование, 3,28 млн марок на морское перестрахование и 0,58 млн марок на перестрахование жизни и от несчастных случаев<sup>97</sup>.

Объем операций общества увеличивался значительно на стыке веков, в частности, в результате привлечения, в первую очередь, бизнеса из России.

В 1902 году Общество становится акционером «*Germanic Lloyd Berlin*», «*Assecuranz Compagnie Mercur*», немецкого банка по страхованию жизни «*Arminia*» и «*Réunion Française*», т. е. в компании, акционером которой оно стало впервые во Франции.

В то время, как пожар в Балтиморе (7 и 8 февраля 1904 года) и землетрясение в Сан-Франциско (с 18 по 21 апреля 1906 года) стали серьезным испытанием для всего мирового страхового рынка, быстрые выплаты страхового возмещения по связанным с ними убытков существенно укрепили престиж Обществу. В частности, по пожару в Балтиморе МПО заплатило 4 млн марок. Общество понесло ущерб от землетрясения в размере около 11 млн марок, что было весьма существенным убытком, если учесть, что в 1906 году сбор премии не превысил 100 млн марок<sup>98</sup>. (54) В своем годовом отчете Общество отметило, что его американский бизнес прошел своё «крещение огнем» (ориг. «*baptism by fire*»). Что касается землетрясения

---

<sup>97</sup> Gerathewohl Klaus. Reinsurance Principles and Practice, Verlag Versicherungswirtschaft e. V. Vol. II. Karlsruhe, 1982. P. 697.

<sup>98</sup> Meuschel Walther. Geschichte der Münchener Rück, typescript in the archives of the Munich Re; lecture presented in Munich in three parts on May 21, 1963, October 30, 1963 and February 26, 1964. Part I. P. 29.

в Сан-Франциско, то после возмещений со стороны МПО кто-то фразу «*time is money*» перефразировал в честь К. Тиме в «*Thieme is money*»<sup>99</sup>.

Летним вечером 1905 года венгерский торговец древесиной Макс Энгель фон Черкут (Max Engel von Cserkut) ожидал отправление скорого поезда на вокзале в швейцарском Люцерне.



#### Макс Энгель фон Черкут

Тогда-то к нему и пришла идея страхования багажа. Но в то время эта идея не нашла поддержку среди страховщиков. Лишь в 1907 году фон Энгель представил свою концепцию К. фон Тиме: тот, кто желает оформить страхование дорожных рисков (*Reiseversicherung*), может это сделать добровольно непосредственно в билетной кассе. Тиме решил, что игра стоит свеч, и 9 мая в Будапеште была учреждена компания «*Europäische Güter— und Reisegepäck-Versicherungs AG*» с участием МПО в размере 50 тысяч крон в общем капитале в размере 300 тысяч крон.

Впервые компания предлагала путешественникам возможность застраховать свой багаж без проверки его содержимого.

Позднее в 1974 году эта компания была переименована в «*Europäische Reiseversicherung AG*» и сегодня называется «*ERGO Reiseversicherung*», расположившись в Вене.

#### Логотип компании

В том же 1907 году генеральный менеджер страховой компании «*Allgemeiner Deutscher Versicherungsverein*» в Штутгарте (основана в 1874 году)

---

<sup>99</sup> См., Koch Peter. Geschichte der Versicherungswirtschaft in Deutschland. 2012. S. 145.



Оттиск и почтовая марка с названием компании

Карл Готтлоб Мольт (Carl Gottlob Molt —1842-1910 гг.) инициировал страхование автогражданской ответственности. МПО тут же подхватило идею, и его первым клиентом по данному виду страхования стала страховая компания «Urania».

В 1910 году Общество стало заниматься абсолютно новым видом — перестрахованием авиационных рисков. Рынок этот был молодой, количество потенциальных страхователей было незначительным, а распределение рисков представлялось проблематичным. Первая статистика

стала доступной лишь в 1910 году. В 1913 году было предоставлено первое перестраховочное покрытие по страхованию от огня в отношении строительства воздушного судна. В 1918 году МПО перестраховывает впервые ответственность и от несчастных случаев в авиационном секторе. И только в 1919 году оно предоставило первое перестраховочное покрытие от комбинированных рисков, включая авиакаско, ответственность перед третьими лицами и от несчастных случаев для шведской компании.

В 1910 году штатная численность Общества в Мюнхене составляла 421 человек. Офисы на «*Maffeistrasse 1*» уже не представлялись удобными для работы, и сотрудники были вынуждены размещаться в шести отдельных зданиях, что не давало желаемого эффекта. Поэтому было принято решение построить свое собственное здание, и с этой целью за 900 000 марок был куплен участок земли между улицами «*Kaulbachstraße*» и «*Königinstraße*». Вход в здание планировался с улицы «*Kaulbachstraße*», что гармонировало с мюнхенским парком «*English Garden*», расположенным с другой стороны. Однако название адреса «*Kaulbachstraße*» (как говорят немцы, выражение «*Kaulbach*» означает «болотный источник» — прим. автора) понравилось не всем, поэтому планы изменились на 180°, и официальным адресом стала «*Königinstraße*», т. е. «улица Королевы». 20 марта 1913 года персонал переехал в новое собственное здание.

#### Königinstraße 107 (Главное здание)

В 1912 году МПО заключает перестраховочный договор с японской страховой компанией «*Nippon Fire Insurance Company*».

Если в год основания Тиме имел лишь пять сотрудников, то к 1914 году их уже насчитывалось 450. 20 марта 1913 года спустя 33 года после основания МПО на работу впервые были приняты две женщины.

До Первой мировой войны МПО сотрудничала с 41 страховой компанией. Вскоре оно стало доминирующим перестраховщиком Германии. В 1913 году Общество заработало 36% всей перестраховочной премии Германии.

Начало Первой мировой войны 1914 года снова подтвердило обоюдоострую природу международного покрытия. МПО было вынуждено приостановить деятельность в Великобритании, ситуация усугублялась ростом антигерманского настроения и в США, где все операции были также прекращены в 1917 году в связи с присоединением США к союзникам. Тем не менее, с партнерами из других стран у Общества сохранялись относительно стабильные отношения.

В 1916 году в МПО создается департамент, отвечающий за так называемые «*substandard risks*» (нестандартные риски) или страхование жизни. Статистика, собранная Обществом и другими страховщиками, легла в основу разработки системы оценки рисков («*risk assessment system*»). Да и сегодня «таблицы смертности» МПО являются стандартом для котировки страхования жизни.

С 15 по 17 января того же 1916 года в норвежском городе Бергене бушевал сильнейший пожар. МПО выплатило свыше 5 млн немецких марок, что стало одним из крупнейших убытков Общества после землетрясения в Сан-Франциско 1906 года.

Когда в 1917 году США вступили в Первую мировую войну, активы немецких компаний, работавших там, были арестованы. В частности, была вынуждена закрыть свои операции дочерняя компания МПО в США «*First Reinsurance Company of Hartford*», основанная в 1912 году.

18 декабря 1917 года Общество вместе со страховой компанией «*Globus Versicherungs-AG*» основывает в Берлине страховщика кредитов — банк «*Hermes Kreditversicherungsbank AG*» (с 1937 года: «*Hermes Kreditversicherungs-AG*») путем обеспечения его капитала и принятием

его рисков в перестрахование. Гермес занимался страхованием экспортно-кредитных операций с целью предоставления защиты в военное время немецким экспортерам, но в послевоенное время он использовался для оказания помощи в стимулировании экспортной торговли Германии.

После поражения Германии в 1918 году она была оккупирована и на неё были наложены огромные репарационные платежи. В 1923 году наступила разрушительная гиперинфляция, когда резко упал курс немецкой марки.

Версальский договор 1920 года на многие годы закрыл для Германии такие важные страны, как Франция, Британия и США. Многие перестраховочные договоры с иностранными партнерами были расторгнуты. Был даже отказано в доступе МПО на рынок США.

В течение сложных межвоенных лет контроль над деятельностью МПО, главным образом, находился в руках Вильгельма Кисскальта (Wilhelm Kisskalt), который сменил Тиме на посту генерального директора в 1922 году, который, в свою очередь, возглавил Наблюдательный совет Общества.



Вильгельм Кисскальт

В марте 1923 года США освободили некоторые активы МПО, которые они арестовали в 1917 году. В. Кисскальт планировал сделать прямые инвестиции в Швейцарии, чья валюта считалась твердой, с тем, чтобы сохранить фонды МПО, которые могли быть обесценены в разы в результате гиперинфляции 1922-23 годов. 2 мая, а по некоторым данным 4 июня, 1923 года, еще в период правления Кисскальта, в Цюрихе была учреждена перестраховочная компания «*Union Rückversicherungs-Gesellschaft*» (закрылась 11 июня 2001 года), которая даже в период Второй мировой войны поддерживала международные операции МПО.

В 1924 году умирают К. фон Тиме и В. фон Финк. В деловом отчете о 44-летней деятельности, датированном 16 декабря 1924 года, МПО следующим образом описывало достижения этих двух людей: «Нам следует поблагодарить этих двух людей за то, чем стала компа-

ния, и за тот ее статус, которого она добилась сегодня, несмотря на серьезные угрозы войны и инфляции. Будучи разными личностями и характерами, эти два выдающихся индивидуума дополняли друг друга и прекрасно гармонировали в своей верности компании, своей честности и добросовестности»<sup>100</sup>.

В 1924-1925 годы после некоторой стабилизации марки оборот МПО составлял лишь 127 млн марок, т. е. менее  $\frac{2}{3}$  его операций в 1914 году в реальном исчислении. К концу 1920-х годов Общество все еще испытывало на себе последствия Первой мировой войны.

В 1927 году впервые с момента окончания войны было подписано торговое соглашение между Францией и Германией. МПО открывает офис в Париже, и зарубежный бизнес Общества постепенно возрождается за счет инвестиций в различные компании.

Великая депрессия в США в результате биржевого краха на Уолл-стрит 29 октября 1929 года пошатнула рынки капитала и привела к банковскому кризису и в Германии в 1931 году. Многие страховщики несли убытки, которые угрожали их существованию.

МПО было вынуждено урезать заработную плату и в период с 1930 по 1932 годы сократить персонал до 342 человек по сравнению с 1920 годом, когда он насчитывал более 600 человек. При этом Общество посчитало необходимым оказать помощь ряду страховых компаний, испытывавших финансовые трудности, что было дальновидным шагом.

С 1933 года на международные страховые и перестраховочные операции оказывали влияние валютный контроль и политические изменения. Тем не менее, в 1937 году в своем докладе наблюдательному совету В. Кисскальт сообщил, что объемы деятельности Общества вернулись на довоенный уровень, несмотря на закрытые для него такие рынки, как Россия и США.

В 1938 году его преемником стал уже упоминавшийся доктор Курт Шмитт (Kurt Schmitt), который до этого в 1914 году пришел в страховую компанию «Allianz», в 1921 году возглавлял ее, а в 1933-1934 годах был министром экономики Рейха. В середине 1930-х годов операции МПО впервые превысили довоенный уровень. К. Шмитт руководил Обществом до 1945 года.

---

<sup>100</sup> Цит. по кн. Gerathewohl Klaus. Reinsurance Principles and Practice, Verlag Versicherungswirtschaft e. V. Vol. II. Karlsruhe, 1982. P. 696, ff 193.



Dr. Kurt Schmitt  
Reichswirtschaftsminist.  
preuss. Staatsrat

Вторая мировая война также оставила свой след в истории МПО. Было существенно ограничено потребление бумаги и других материалов, после рабочих часов наборно-печатающие устройства и вспомогательное оборудование приходилось переносить в бомбоубежища. Начиная с 1939 года, бизнес Общества испытывал большие трудности. Иностранные операции осуществлялись через швейцарскую дочернюю компанию «*Union Zürich*». В 1943 году по причинам безопасности бухгалтерия Общества была переведена в небольшой городок в баварской Германии Шлирзее (Schliersee).

После 9 мая 1945 года ситуация оценивалась как критическая, и дальнейшее существование Общества находилось под большим вопросом. Ведь оно потеряло практически все активы не только в странах, участвовавших в войне, и в восточных областях Германии, но и в нейтральных странах.

В 1945 году и по 1950 год тяжелую задачу по залечиванию послевоенных ран взял на себя доктор Эберхард фон Райнингхаус (Dr. Eberhard von Reininghaus).

#### Эберхард фон Райнингхаус

Он работал в МПО с 1938 года, сначала в Вене, а с 1939 года по 1945 год в качестве Старшего исполнительного менеджера головного офиса в Мюнхене. Райнингхаус являлся гражданином Австрии, который преследовался по политическим мотивам после так называемого «*Anschluss*» («аншлюс» — акт насильственного присоединения Австрии к фашистской Германии 11-12 марта 1938 года), и который, имея среди предков еврея, во время нацистского режима именовался как «*Mischling zweiten Grades*» («второсортной помесью»). Он официально был назначен председателем Правления 1 сентября 1946 года.

Весь персонал вернулся в Мюнхен только в том же 1946 году, где он разместился в аварийных помещениях. Летом того года МПО предстало перед Высшим американским военным трибуналом, обвиненное в предоставлении ложной информации о своих зарубежных активах.

Трибунал наложил штраф в размере 4 млн рейхсмарок, а три члена правления, Густав Маттфельд (Gustav Mattfeld), Георг Пауль (Georg Paul) и Ханс Олденбург (Hans Oldenburg), каждый были приговорены к 18 месяцам тюремного заключения. Спустя шесть месяцев приговоры были отменены в силу возраста и состояния здоровья всех трех осужденных. Доктор Франц Бухетманн (Dr. Franz Buchetmann) и Вилли Райхерт (Willy Reichert) были приговорены к 2 с половиной годам тюремного заключения. Хотя и оправданным, доктору Алоису Альцгеймеру (Dr. Alois Alzheimer) и Курту Шмитту сначала было запрещено продолжать работу в Обществе, но после успешной апелляции они вернулись на свои рабочие места.

10 марта 1947 года Контрольный Совет Германии (орган союзнического управления в Германии после второй мировой войны) принял Закон № 47 («*Kontrollratsgesetz Nr. 47: Einstellung der deutschen Versicherungstätigkeit im Ausland*» vom 10. März 1947), который запрещал какую-либо деятельность немецких перестраховщиков за границей.

21 июня 1948 года рейхсмарка была заменена немецкой маркой. МПО пришлось готовить финансовый отчет в рейхсмарках к 20 июня и к 21 июня уже в немецких марках. После валютной реформы собственные средства Общества упали с примерно 40 млн немецких марок до 26 млн немецких марок.

После Второй мировой войны было невозможно вернуться к перестрахованию рисков за рубежом, и весь бизнес в восточной и центральной Германии и других странах был потерян. В результате этого крупные убытки, возникшие после валютной реформы, нанесли еще больший удар по МПО. Взрыв железнодорожной цистерны на территории завода химического концерна «BASF» в Людвигсхафене 28 июля 1948 года, пожар на предприятии «*Brohntal AG*», пожары в городах Хольцминден (Holzminden) и Адана (Adana — город Турции) произошли один за другим в короткий период времени.

Снежные ураганы, особенно 3 и 4 декабря 1949 года, нанесли серьезный ущерб в Райнланде (Rhineland), Шлезвиг-Гольштейне (Schleswig-Holstein) и других частях Германии. Эти убытки «съели» всю прибыль, заработанную Обществом в течение всего периода, с момента, когда оно начало страховать от ураганов в 1900 году.

В 1950 году Общество переехало в свое прежнее главное здание. В августе 1948 года после процесса денацификации в Правление МПО вернулся уже упоминавшийся Алоис Альцгеймер, который пришел в МПО еще в 1929 году и стал гарантом успешной перестройки деятельности МПО.

После смерти Райнингхауса в октябре 1950 года он стал председателем Правления МПО и руководил им вплоть до конца 1968 года.

Еще в 1949 году западные оккупационные державы снова разрешили немецким перестраховщикам заключать договоры с иностранными клиентами, но в ограниченном объеме. Все ограничения были сняты лишь в сентябре 1950 года, когда был отменен запрет на иностранные операции, и Общество заключило первые три послевоенных договора с испанскими страховыми компаниями. В течение одного года МПО заключило договоры также со страховщиками в Финляндии, Франции, Великобритании, Италии, Нидерландах, Австрии, Португалии, Швеции, Швейцарии, а также в Индии и Пакистане.

Для стимулирования когда-то инициированного Обществом страхования машинного оборудования инженерный состав Общества разъезжал по всему миру в качестве советников, что дало толчок к заключению новых договоров облигаторного перестрахования. Открываются координационные центры МПО в Азии, Африке и Австралии. Международный бизнес стал снова быстро прогрессировать. В 1951 году в целях максимального развития своих зарубежных операций МПО структурирует свои консультационные услуги по видам страхования и по странам.

Впервые в послевоенный период бюджетный 1950/1951 год показал относительно скромную прибыль в 1 млн марок. В 1953 году сбор премии Общества уже достиг  $\frac{2}{3}$  довоенного уровня, а именно, 274 млн НМ.

В 1954 году Альцгеймер пригласил на работу Хорста Курта Яннотта (Horst Kurt Jannott),

Хорст Курт Яннотт 1928-1993

юриста по образованию, который, тем не менее, больше прославился в составлении финансовых отчетов. В 1969 году в возрасте 40 лет Яннотт стал преемником Альцгеймера на посту Председателя правления и возглавлял общество до 1993 года, став вторым после Тиме генеральным директором, который оставался на руководящем посту долгие годы.

Но вернемся к истории 1950-х годов. В марте 1957 года появляется первый выпуск журнала «*Schadenspiegel*» (досл. «Зеркало ущерба»), который содержал сведения о текущих убытках и рекомендации по превентивной работе.



Титульный лист журнала № 1 за март 1957 года

Поскольку согласно законодательству США требовалось разделение на перестраховщиков жизни и страховщиков имущества, в декабре 1959 года в американской Атланте для перестрахования жизни учреждается компания «*Munich American Reassurance Company*», которая сегодня имеет офисы в Чикаго и Нью-Йорке, а в 1960 году в Монреале основывается компания «*Munich Reinsurance Company of Canada*».

Ураган и наводнение в Гамбурге в феврале 1962 года привели к крупнейшим убыткам, когда-либо потрясавшим немецкую страховую индустрию. Серьезно пострадало и МПО: общая сумма страхового возмещения по этим страховым событиям составила около 19 млн немецких марок.

Такой непогоды в Гамбурге не помнили даже старожилы. Нет упоминания о чем-либо подобном и в хрониках. Не очень сильный, но постоянный ветер дул несколько дней подряд и гнал в устье реки Эльбы волны с моря.

Эльба вышла из берегов и двинулась в обратном направлении — в город, расположенный на обоих ее берегах. Случилось это событие в ночь на 16 февраля 1962 года. Вода потекла по

улицам, площадям Гамбурга, сначала заливая их на метр, потом уровень ее поднялся на два метра, а затем и на три.

Портовый Гамбург, второй по величине город в ФРГ после Берлина, находящийся в ста километрах от Балтийского моря, оказался частично затопленным прибывавшей морской водой.

Из-за высокой воды, стоявшей на улицах, в один момент прекратилось все транспортное сообщение, оказались поврежденными телефонные линии, в домах не действовали лифты, прекратилась подача воды и газа. Люди вообще не могли выйти из дома — кругом стояла вода.

#### Наводнение в Гамбурге в 1962 году

Особенно тяжело было жителям первых этажей — им пришлось ночью спасаться бегством на верхние этажи, чердаки, на крыши. И в темноте, в холоде люди лезли через окна и чердаки, некоторые срывались и падали в ту самую воду, от которой спасались. Температура ее была всего семь-восемь градусов, а глубина доходила до двух-трех метров. Для неумевших плавать это была верная гибель. А что было делать немощным старикам и старухам, куда было девать грудных детей? Ни лодок, ни каких других спасательных средств ни у кого не было.

Морской осаде подвергся городской район Вильгельмсбург, который был буквально весь затоплен. Целый день бушевала стихия, а в ночь на 17 февраля не выдержали напора воды городские защитные сооружения — плотины. Их прорвало, и получившие полную свободу волны начали свое дальнейшее губительное шествие по Гамбургу. Пятая часть города оказалась под водой, а уровень ее между тем поднимался до угрожающей отметки — 5,7 метра. Это грозило полным затоплением.

Люди уже не ждали помощи, а сами мастерили из досок и мебели спасательные плоты, забирались на чердаки и крыши. Мокрые, замерзшие, не имевшие пищи и теплой одежды, они не могли продержаться долгое время. Многие из них соскальзывали с крыш и деревьев и падали в ледяную воду. Такого разлива Эльбы, к тому же зимой, никто не предвидел, хотя на случай наводнения у городских властей был свой антикризисный план спасения людей, но никто не ожидал такого высокого прибытия воды за столь короткий срок. Все приходилось организовывать на ходу.

Всю работу по спасению людей взял на себя министр внутренних дел в правительстве земли Нижняя Саксония Гельмут Шмидт, будущий канцлер Германии. По его распоряжению к спасению людей подключились солдаты бундесвера. Предложили свою помощь и союзники — американские военные. Они доставили лодки и вертолеты. Так на улицах Гамбурга появились резиновые надувные лодки с немецкими и американскими солдатами, в небе закружили вертолеты — и спасение началось.

Двадцать тысяч жителей сняли солдаты с крыш и с деревьев, вызволили с этажей затопленных зданий. Двести небольших десантных суденышек и 140 надувных лодок участвовали в спасательной операции. В них были горячая пища, напитки, одеяла. В небе кружилось свыше 70 вертолетов бундесвера и 25 вертолетов американской армии.

Вода спала только через несколько дней. Тогда выявились и масштабы катастрофы: погибли 337 человек, 75 тысяч остались без жилья, а общий ущерб оценивался почти в 3 млрд немецких марок<sup>101</sup>.

В 1963 году Общество открывает свой филиал в Гонгконге, тем самым, усиливая свое присутствие в Азии. В 1967 году появляется его представительство в Японии, а в 1968 году несколько отделений в Африке: Йоханнесбург (ЮАР), Кейптаун (ЮАР), Дурбан (ЮАР), Пре-

---

<sup>101</sup> См., подробнее [www.itishistory.ru/li/10\\_katasrofi\\_32.php](http://www.itishistory.ru/li/10_katasrofi_32.php).

тория (столица ЮАР), Блантайр (Республика Малави в Восточной Африке), Порт-Луи (столица Республики Маврикий), Виндхук (столица Намибия) и Хараре (столица Зимбабве).

В 1970 году открывается филиал в Сиднее (Австралия) и Каракасе (Венесуэла).

В 1971 году по случаю 70-летия Альцгеймера учреждается фонд его имени в поддержку Баварского национального музея.

1 января 1973 года общество приобрело новый логотип — параллельные линии, встречаясь, образуют квадрат — разработанный Антоном Станковски.

Линейная структура означает связь и обмен, партнерство и взаимодействие, взаимность и доверие, развитие и порядок, безопасность и солидарность, масштаб и приспособленность.

После ряда природных катастроф МПО основало в 1974 году фирму «*Joint Office for Natural Hazards*». Под названием «*Geo Risks Research*» она вскоре стала непреложным ресурсом для политиков, ученых, промышленников и страховщиков во всем мире. Эта фирма разработала такие уникальные программы как «*World Map of Natural Hazards*» («Карта опасных природных явлений в мире») и «*NATHAN* (NATural Hazards Assessment Network («Система оценки стихийных бедствий»)). В том же году впервые членом Правления МПО становится женщина — доктор политических наук Эдит Лукаш (Edith Lukas)

Эдит Лукаш

В 1976 году открывается представительство МПО в Сингапуре.

В 2-5 января того же года над Германией и практически всей Центральной и Западной Европой, включая Англию и Ирландию, бушевал ураган. В Германии он известен как «*Capella*» storm, поскольку во время шторма погибло судно «*Capella*», унеся с собой 11 жизней. А в Бельгии это событие известно как «*Ruisbroek flood*». Общий убыток составил 3 млрд немецких марок, из которых 1,2 млрд компенсировалось страховщиками. Убыток по доле МПО составил 175 млн марок.

1979 год. Развивается страхование космических рисков. В силу разнообразия этих рисков МПО создает внутренний пул космической технологии.

12 июля 1984 года в Мюнхене прошел град, который нанес самый крупный убыток в истории немецкой страховой отрасли того периода и стал одним из крупнейших в истории МПО. Экономический ущерб для страны составил 3 млрд немецких марок (примерно \$ 1 млрд.), а страховой убыток — 1,5 млрд немецких марок. Градины достигали размеры теннисного мяча. Были повреждены посевы, деревья, более 70 тысяч зданий, 28 самолетов в аэропорту Мюнхена и около 250 тысяч автомобилей. Также пострадали порядка 400 человек. Общие расходы по доле МПО составили 166 млн немецких марок<sup>102</sup>.

На этом катастрофы не закончились. 19 сентября 1985 года подвергся землетрясению крупнейший город мира Мехико. Магнитуда толчков по шкале Рихтера составила 8,1. Погибло около 10 тысяч человек, порядка 30 тысяч раненых, около 100 тысяч бездомных, разрушено около 6 тысяч зданий. Экономический ущерб оценивался в \$ 4 млрд а страховой убыток — в \$ 275 млн.

В 1989 году открылись офисы МПО в Сеуле и Афинах, и общее число зарубежных представительств и филиалов Общества достигло 65.

В сентябре того же года над северной частью Карибского моря и восточной частью США пронесся ураган Хуго. Общий ущерб оценивался в \$ 10 млрд. Страховой убыток составил 7,5 млрд немецких марок, а по доле МПО 250 млн немецких марок.

---

<sup>102</sup> <http://www.toytowngermany.com/lofi/index.php/t20955.html>.

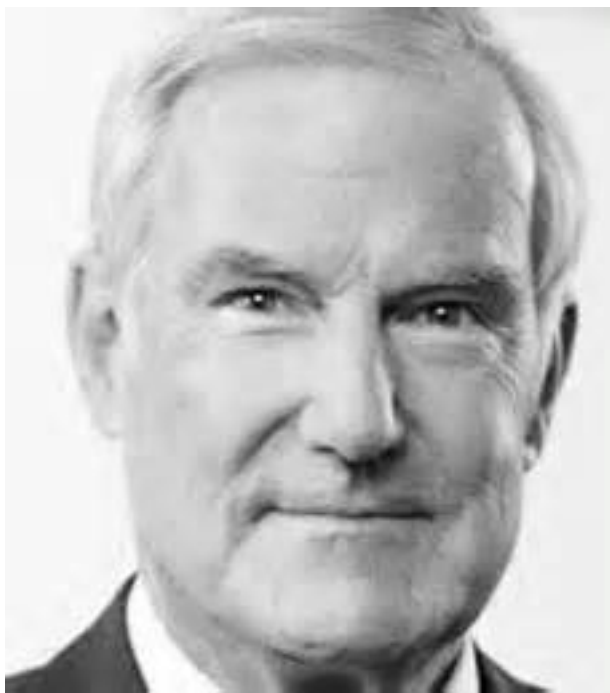
К 1989 году доходы МПО от зарубежных операций составили половину всех поступлений общества.

В 1990 году МПО начинает сотрудничество с международной группой по оказанию медицинских услуг «*MedNet*», которую приобретает в 1997 году. В том же году МПО приобретает 10% акций в компании «*Mercur Assistance Deutschland GmbH*», которая впоследствии сливается с «*ArztPartner almeda AG*» и функционирует как «*almeda AG assistance and healthcare services*» в составе МПО.

19 апреля 1991 года в России было открыто Представительство МПО, первым руководителем которого стал доктор Петер Мюллер, ранее возглавлявший московское представительство «*GenRe/Kölnische Rück*». В конце 2006 года в России была открыта компания по перестрахованию жизни «Мюнхенское перестраховочное общество Перестрахование жизни Восточная Европа/Средняя Азия» (*Munich Re Life E. E.C. A*), которая стала первой компанией по перестрахованию жизни на российском страховом рынке, быстро добилась лидирующих позиций, но закрылась летом 2011 года, уступив место в этом сегменте французской компании «*SCOR*».

В 1992 году в Италии начинает свою деятельность «*Munich Re Italia S.p. A.*». В том же году МПО запускает программу по страхованию экологической ответственности и разрабатывает программу котировок данных рисков под названием «*NATURE*», которую приобретают многие страховые компании Германии.

1 марта 1993 года председателем правления МПО становится доктор Ганс-Юрген Шинцлер (*Hans-Jürgen Schinzler*), до этого занимавший пост заместителя Хорста Курта Яннотта, а в январе 2004 года он переходит в руководство Наблюдательного совета общества.



Ганс-Юрген Шинцлер

В марте 1994 года МПО устанавливает для торговли на бирже Франкфурта так называемые *registered shares* или именные акции.

В 1995 году дочерняя компания МПО в Англии впервые начинает предоставлять страхование «*Directors' & Officers*» (*D & O*), которое предусматривало страхование ответственности членов советов директоров и членов наблюдательных советов компаний.

14 августа 1996 года МПО и совет директоров компании «*American Reinsurance Corporation*», основанная как «*American Reinsurance Company*» 15 марта 1917 года в городе Хантингтон штата Пенсильвания, а также мажоритарный акционер этой компании инвестиционная группа «*Kohlberg Kravis Robert & Co.*»

#### Логотип компании

достигли соглашения о приобретении со стороны МПО американского перестраховщика за общую сумму примерно \$ 3,3 млрд. Это позволило обществу укрепить свои позиции на рынке США.

В том же году Общество приобретает кёльнскую компанию «*DKV Deutsche Krankenversicherung AG*»,

#### Логотип компании

тем самым, укрепляя свои позиции в сегменте личного страхования.

В 1996 году Общество включено в список Франкфуртской фондовой биржи в «*DAX 30*» — индекс 30 крупнейших с точки зрения товарооборота компаний Германии.

3 июля 1997 года страховые группы «*Victoria/D. A.S. — Deutscher Automobil Schutz Allgemeine Rechtsschutz-Versicherungs-Aktiengesellschaft*» и «*Hamburg-Mannheimer/DKV*» объединились под одной холдинговой компанией и стали называться «*ERGO Versicherungsgruppe AG*». Для усиления финансового положения МПО и ЭРГО в декабре 1999 года была основана компания «*MEAG-MUNICH ERGO AssetManagement GmbH*».

#### Логотип компании

В тот же день Гонгконг стал частью КНР. МПО решает усилить свои позиции на китайском рынке и открывает офисы в Пекине и Шанхае.

В 1999 году Общество продолжает расширять свое зарубежное присутствие и открывает представительство в Чили, чтобы координировать в Южной Америке свою деятельность по перестрахованию договоров страхования жизни, а затем в Варшаве, оценив потенциал польского страхового рынка. В том же 1999 году после объединения с итальянской «*Torino Riassicurazioni S.p. A.*» (*ex Reale Riassicurazioni S.p. A. del gruppo Reale Mutua*) компания «*Munich Re Italia S.p. A.*» становится крупнейшим перестраховщиком Италии.

Вообще 1999 год вошел в анналы Общества, как год природных катастроф. Только два урагана, пронесшиеся над Францией в декабре того года, стоили МПО почти € 500 млн. Кроме того, Обществу пришлось участвовать в урегулировании убытков, связанных с градом в Сиднее, тайфуном «Барт» в Японии и крупными землетрясениями в Турции, Греции и Тайване. Природные катаклизмы стоили ему € 1,1 млрд.

Трагедия 11 сентября 2001 года принесла страховой убыток в размере порядка \$ 60 млрд, из которых \$ 2,6 млрд пришлось на МПО. Но это уже другая история и, возможно, о ней расскажет кто-то другой...

А мы лишь заметим, что Мюнхенское перестраховочное общество и сегодня один из лидеров глобального рынка перестраховочных услуг.

## Глава 3

**Баварское перестраховочное общество.** 1911 год начал отсчет рождения еще одного немецкого перестраховочного общества «*Bayerischen Rück*». Читаем у П. Коха: «В связи с новым правовым регулированием в области ипотечно-банковского и страхового надзора подразделения Баварского Ипотечного и Вексельного банка («*Bayerischen Hypotheken— und Wechselbank*»), созданные в 1835 году, были выделены в 1906 году и преобразованы в Баварский Страховой банк («*Bayerische Versicherungs-Bank AG*») в качестве независимого акционерного общества. В своей рекламе компания прямо указала на это происхождение. Ее возглавил в качестве первого председателя правления Карл Риттер фон Расп (Karl Ritter von Rasp) (1848-1927 годы), который ранее возглавлял страховые подразделения банка и занимал лидирующие позиции в ассоциациях немецкой страховой отрасли»<sup>103</sup>.



Карл Риттер фон Расп

Принятию подобного решения послужил опыт урегулирования страховых случаев, связанных с землетрясением в Сан-Франциско 1906 года. Под воздействием последствий от возмещения убытков от этого стихийного бедствия кредитный институт в 1911 году в интересах юридически обособленного теперь Баварского Страхового банка создал Баварский перестраховочный банк («*Bayerische Rückversicherungsbank AG*») (позднее: «*Bayerische Rückversicherung AG*» — Баварское перестраховочное общество).

В конце 1923 года инфляция в Германии была преодолена путем введения так называемой «*Rentenmark*» («рентная марка»).

---

<sup>103</sup> Koch Peter. Geschichte der Versicherungswirtschaft in Deutschland. 2012. S. 150.



Образцы таких марок

Последующая стадия позитивного экономического развития, которая также улучшила ситуацию и в страховой индустрии (только в одном 1923 году в Германии было создано около 130 страховых компаний, которые, правда, просуществовали относительно недолго), тем не менее, создала определенные проблемы — не все перестраховочные компании смогли восстановиться от спада, который они переживали в 1923 году. Одной из этих компаний было Баварское перестраховочное общество.

В 1923 году «*Bayerische Versicherungsbank*» был продан компании «*Allianz*» и Мюнхенскому перестраховочному обществу, при этом Баварское перестраховочное общество было фактически забыто во время этой сделки, которая произошла практически за одну ночь<sup>104</sup>. Подобная сделка позволяла разгрузить избыточные обязательства Баварского перестраховочного общества. Благодаря вето, которое согласно уставу общества мог наложить единоличный член правления Хофрат Эрнст Драмм (*Hofrat Ernst Drumm*), не было возможности исправить данную ошибку.

<sup>104</sup> См., *Bayerische Rück. Das Unternehmen — Geschichte, Haus, Service, Management, Erscheinungsbild*. München, 1977. P. 9.



Хофрат Эрнст Драмм на одной из ранних фотографий

Но Драмм, который о продаже перестраховочной «дочки» узнал на следующий день из газеты, все же наложил задним числом свое вето и переписал акции на себя. В 1924 году он предложил контрольный пакет акций Швейцарскому перестраховочному обществу, которое приняло это предложение. Как написано в буклете Швейцарского перестраховочного общества: «Новая «дочка» в Мюнхене была для швейцарцев желанным якорем на немецком страховом рынке и осуществляет с тех пор перестрахование»<sup>105</sup>.

---

<sup>105</sup> Swiss Re. Geschichte der Versicherung in Deutschland. [www.ub.unibas.ch/digi/a125/schdok/2014/BAU\\_1\\_6285869.pdf](http://www.ub.unibas.ch/digi/a125/schdok/2014/BAU_1_6285869.pdf). P. 23.

Для Баварского перестраховочного общества вхождение в эту компанию оказалось счастливым случаем. В 1928 году оно уже занимало 7 место среди крупнейших немецких перестраховщиков. Швейцарское перестраховочное общество, которое во время периода инфляции только извлекло прибыль от стабильности швейцарского франка, приобрело доли в нескольких испытывающих финансовые трудности немецких страховых компаниях. Капиталовложения оно осуществляло либо непосредственно в Цюрихе, либо через Баварское перестраховочное общество. Это сплетение называлось Швейцарским клубом (Schweizer Club), хотя при этом швейцарцы стремились расширить свои интересы за счет не только единого управления всей группой.

В 1930-е годы Баварское перестраховочное общество с точки зрения бизнеса развивалось вполне успешно. Оживление экономики позволило достичь сбора премии в размере 30 млн рентных марок.

Во время Второй мировой войны процветание военной промышленности и одновременное отсутствие конкуренции со стороны зарубежных перестраховщиков принесло обществу премию в 45 млн рейхсмарок. Поскольку Швейцарское перестраховочное общество также не могло осуществлять свою деятельность на немецком рынке, баварская «дочка» как никто подходила для выполнения задачи по управлению совместным немецким предприятием.

По мере того, как бомбардировки Мюнхена становились все интенсивнее, было принято решение о переезде в городок Мюнхсдорф (Münchs Dorf), в один из замков старинного семейства фон Аретин (Familie von Aretin). Это было правильное решение: в здание на Леопольд-штрассе, 4 попала бомба, и верхние этажи выгорели.

После войны в силу принятия Германией строгих положений, регулирующих порядок осуществления валютных операций, оба общества финансово отделились друг от друга. При этом Швейцарское перестраховочное общество передало свои договоры с немецкими страховщиками Баварскому перестраховочному обществу и в ответ приняло иностранные договоры. 1950 год вернул баварцам уверенность в необходимости совместного сотрудничества.

Баварское перестраховочное общество получило после войны сравнительно выгодные стартовые условия, не только благодаря «материнской» компании в Цюрихе, но и тому, что оно сумело сохранить основную документацию, а также тому, что вскоре здание на Леопольд-штрассе было восстановлено.

Исправлению ситуации помогли и годы «экономического чуда» («Wirtschaftswunderjahre»). Эрих Роберт Прёлсс (Erich Robert Prölss), который уже в 1937 году работал на Баварское перестраховочное общество в качестве адвоката, теперь в 1955 году стал его председателем. Едва ли кто-либо другой мог привнести такую культуру руководства. Пресс-конференции проводились не в обычных конференц-залах, а в библиотеке общества. Как автор криминальных романов, Прёлсс имел непосредственное отношение к литературе. Это позднее должно было стать рекламным шагом, поскольку Прёлсс также был востребованным правовым экспертом всей страховой индустрии.



Эрих Роберт Прёлсс

В течение последующего десятилетия Баварское перестраховочное общество оставалось важным игроком на международном рынке перестрахования. С 1955 года по 1965 год количество сотрудников увеличилось на 100 человек. Быстрый рост персонала потребовал реформы структуры общества. Юрген Зассе (или Сассе — Jürgen Sasse), преемник Прёлсса, начал такую реформу, что способствовало дальнейшему росту объема деятельности. 1974 год поставил Общество с объемом брутто-премии в 654 млн немецких марок на четвертое место в Германии, при этом оно было 9-м крупнейшим перестраховщиком в мире.

В силу этого здание на Леопольд-штрассе стало мало. И Общество переезжает на улицу Зедерангер (Sederanger). Теперь общество возглавил Петер Фрей (Peter Frey).

90-е годы прошлого века были также успешными. Имея международный рейтинг «А» и находясь в десятке крупнейших перестраховщиков мира, общество занимало достойное место в группе Швейцарского перестраховочного общества. В 1993 году руководящий пост общества

занял Стефан Липпе (Stefan Lippe), который продолжил курс на успешное развитие. Двумя годами позже он был приглашен возглавить материнский концерн.

2001 год завершил историю Баварского перестраховочного общества, как независимой компании. В ходе реорганизации оно стало частью концерна «*Swiss Re Germany AG*». Сегодня данный концерн называется «*Swiss Re Europe S. A. Niederlassung Deutschland*».

**Ганноверское перестраховочное общество.** Рассказывая об истории перестраховочных компаний Германии, нельзя не упомянуть и перестраховочное общество, штаб-квартира которого расположена в Ганновере — «*Hannover Rück*» или «*Hannover Rückversicherung AG*». Датой основания компании считается 6 июня 1966 год, когда было учреждено акционерное общество транспортного страхования и перестрахования (нем. *ATR* — *Aktiengesellschaft für Transport— und Rückversicherung*). Учредителем тогда выступила компания «*Feuerschadenverband Rheinisch-Westfälischer Zechen (FSV)*» из города Бохум (Bochum — промышленный город на северо-западе Германии в земле Рейн-Вестфалия). Новая компания была по существу «*SPE* — *special purpose entity*», т. е., как мы сказали бы сегодня, специализированной дочерней фирмой для обеспечения перестраховочной защиты «*Feuerschadenverband Rheinisch-Westfälischer Zechen*». Как и «*Haftpflichtverband der Deutschen Industrie Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit*» (HDI) (досл. «Союз страхования ответственности предприятий немецкой индустрии на взаимной основе»), *FSV* была еще одним институтом взаимопомощи, основанным для страхования рисков крупных предприятий. Этот институт был учрежден еще в 1920 году и изначально обеспечивал страхованием не только предприятия горнодобывающей промышленности, но в определенной степени химический сектор промышленного центра Германии, т. е. Рурскую область. В 1923 году *HDI* объединил усилия со страховым гигантом «*Gerling*» по основанию фирмы «*Eisen und Stahl GmbH*», которая впоследствии продолжила обеспечивать перестраховочные потребности *HDI*.

Общество *ATR* имело уставный капитал в размере 5 млн немецких марок, 30% которого (примерно 1,5 млн НМ) были полностью оплачены. Следующие компании участвовали в учреждении общества:

Feuerschadenverband rheinischwestfälischer Zechen V.a.G., Bochum (FSV)	3 700 000.00	74.00
Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V. a. G., Hannover (HDI)	650 000.00	13.00
Schadenschutzverband GmbH, Bochum (SSV)	648 000.00	12.96
Haftpflicht-Unterstützungskasse kraftfahrender Beamter Deutschlands a. G., Coburg	1 000.00	0.02
Westfalen Bank AG, Bochum	1 000.00	0.02

Незамедлительно после основания компании банк «*Westfalen Bank AG*» передал свою долю в 1000 НМ союзу «*Schadenschutzverband GmbH*». В конечном итоге, *FSV* перекупило долю *SSV* и стало обладателем 87% минус одна акция в капитале новой компании.

Идея создания перестраховочного общества, которое сегодня называется «*Hannover Rück*», принадлежала Хансу Фаберу (*Hans Faber*), который в то время носил титул «*Bergrat*» («советник горняков»), и будучи председателем правления *FSV*, сумел убедить его наблюдательный совет, который состоял, главным образом, из «*Bergassessoren*» («экспертов горного дела»), в том, что учреждение новой компании было бы правильным шагом.

Первый договор перестрахования *FSV* заключило в 1928 году при посредничестве фирмы «*Eisen und Stahl GmbH*», при этом договор был оформлен с 19 компаниями по страхованию имущества, которые объединили свои интересы как часть «*Gerling Group*».

Изначально объектом перестрахования являлись исключительно застрахованные риски в горнодобывающей промышленности, но в 1938 *FSV* стала принимать в перестрахование так называемые «синтетические» горные предприятия. В то время этот термин использовался для предприятий, учреждаемых горнодобывающими компаниями для конвертирования угля в топливо в рамках программы Третьего рейха по промышленному самообеспечению. Впоследствии функционируя под названием «химические фабрики», они породили многочисленные крупные убытки, поскольку для процесса конвертации требовалось чрезвычайно высокое давление. Это вызвало нешуточную озабоченность: после длительных переговоров 16 декабря 1942 года договор перестрахования был расторгнут. Затем договор стал размещаться через страхового брокера «*Jauch & Hübener*» у 16 страховых компаний. С 1943 года и далее это оставило *FSV* без какой-либо перестраховочной защиты, потому что после выступления тогдашнего председателя наблюдательного совета компании, горного эксперта, Вильгельма Кестена (*Wilhelm Kesten*) наблюдательный совет принял решение нести свои риски за свой счет. Так продолжалось многие годы.

Спустя несколько лет после окончания Второй мировой войны брокер «*Jauch & Hübener*» предложил *FSV* еще один комплексный пакет перестраховочной защиты. Опять же бизнес размещался среди немецких страховщиков. В огневой отрасли, основном виде страхования, принимаемом *FSV*, компания заключила в 1966 году 120 договоров страхования от огня на общую сумму премии в размере 20,6 млн НМ. Портфель, главным образом, состоял из рисков, связанных с крайне опасными химическими предприятиями, каждое из которых компания удерживала на себе полностью. Поэтому она всецело зависела от перестраховочного консорциума, который состоял из немецких страховщиков, т. е. фактически конкурентов.

Вскоре самостоятельное несение рисков без перестраховочной защиты, как это имело место с 1943 по 1948 годы, оказалось невозможным. Когда-то богатейшие угольные залежи Рура и Саара постепенно теряли свою экономическую и финансовую мощь. Более того, химические предприятия, основанные ранее горнодобывающими компаниями, существенно переросли взаимозависимость. Теперь и *FSV* не имела прежнего влияния. Эта совокупность факторов, наряду с незабываемым фактом того, что в 1942 году *FSV* имела определенные преимущества, ускорила принятие решения о программе перестрахования, которое находилось бы вне сферы влияния конкурентов. С этого момента появилась идея, которая позднее реализовалась в лице Ганноверского перестраховочного общества.

В первые пять лет компания осуществляла морское страхование и перестрахование, а также стала быстро развивать свое присутствие на международных перестраховочных рынках.

В 1970 году с *FSV* официально объединился союз «*Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a. G.*» (*HDI*) из Ганновера (хотя само соглашение было подписано в сентябре 1969 года), в результате чего головной офис *ATR* переехал в Ганновер.

Такое объединение незамедлительно принесло положительные результаты: в 1969 году *HDI* собрал премию в размере 159 млн НМ, при этом 95 млн приходились на автострахование,

а 23 млн на страхование общегражданской ответственности. В свою очередь, *FSV* заработала 47 млн НМ, из которых 30 млн были получены по договорам страхования от огня и почти 8 млн от автострахования.

Лишь немногие члены наблюдательного совета присоединились к аналогичному совету объединенной компании, которая получила название «*Versicherungsverein der deutschen Industrie*» («Страховое общество немецкой индустрии»). Один из конкурентов *FSV* направил возражение в суд, который его поддержал. Была разрешена только комбинация двух названий, в результате чего новая компания стала называться «*Haftpflichtverband der deutschen Industrie und Feuerschadenverband V.a. G.*» («Союз страхования гражданской ответственности немецкой индустрии и убытков от огня»). В 1976 году это название было сокращено до уже упоминавшегося «*Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a. G.*» (*HDI*).

Наиболее важной задачей был не только поиск профессионалов в перестраховании, но и следование определенному принципу, который состоял в том, чтобы передавать неразмещенные доли брокера «*Jauch & Hübener*» на собственное удержание *ATR* либо в ретроцессию. Поскольку компания не имела человеческих ресурсов для поддержания многочисленных контактов, было ясно, что деловые взаимоотношения потребуют использование услуг брокеров. Собственно и сегодня такая политика является важной составной компонентой стратегии «*Hannover Rück*».

Весной 1971 года союз *HDI* понес крупный убыток по договору страхования химического завода «*Chemische Werke Hüls*» в городе Марле (земля Северный Рейн-Вестфалия). Ущерб составил порядка 52 млн НМ; *HDI* оказался единственным страховщиком, но 95% риска передал в общество *ATR*, которое, в свою очередь, распределило риск среди многочисленных ретроцессионеров по всему миру. В то время в Европе он оценивался как крупнейший с точки зрения обязательств одного страховщика.

Изначально событие не вызывало вопросов, так как *ATR* удалось собрать возмещение полностью от более, чем двухсот компаний, участвовавших в перестраховании. Казалось, что все идет своим чередом, но этот страховой случай имел неожиданные последствия. Некоторые давно учрежденные немецкие перестраховщики полагали, что *ATR* понесло серьезный удар, и, пользуясь благоприятной для них ситуацией, задумались об ограничении этого общества от ретроцессионных сделок на международном рынке. На перестраховочном форуме в Монте-Карло в 1971 году важным вопросом повестки дня стал запрет для *ATR* в возобновлении ретроцессионных операций для «восстановления порядка на рынке огневого страхования Германии»<sup>107</sup>.

Это создало сложную ситуацию для *ATR*. Клаус Бингемер (Claus Bingemer), который представлял общество в Монте-Карло, сначала не знал о том, что задумали другие немецкие перестраховщики. Вначале участники дискуссии не были склонны раскрывать свои намерения. Затем стало ясно, что представители иностранных перестраховочных рынков считали планируемый бойкот в отношении *ATR* несправедливым и неуместным. Прежде всего, два французских перестраховщика озвучили свое намерение возобновить свои обязательства, если не будет доказано неправомерное поведение союза *HDI* на немецком рынке. Все, без исключения, другие зарубежные перестраховщики подтвердили свою лояльность в сложившейся ситуации. Многочисленные немецкие страховые компании также возобновили свои доли, и, в итоге, общая емкость *ATR* для огневого портфеля *HDI* оказалась больше, чем она была до страхового случая в Марле.

Не только общество *ATR* получило поддержку и доверие со стороны участников мирового рынка, подобное поведение перестраховочных кругов подняло и их имидж в глазах всей

---

<sup>107</sup> 50 Jahre Hannover Rück 1966-2016//<https://www.hannover-rueck.de/956399/50-years-of—hannover-re-1966-2016.pdf>. S. 8.

общественности. Несмотря на это, стратегия немецких перестраховщиков, нацеленная на понижение реальных возможностей компании, сохранилась.

Тем не менее, после конфронтации с немецкими страховщиками в 1971 году позиция *ATR* на рынке укрепилась, и были сняты препятствия для расширения акцептов, а значит улучшения баланса и стабильности всего портфеля.

Стартовая позиция Общества, как новичка на перестраховочном рынке, была крайне тяжелая. Местный немецкий рынок твердо удерживался в руках профессиональных перестраховщиков десятилетиями. Другим отягчающим фактором было то, что *ATR*, как зависимая от *HDI* компания, могла выстоять на рынке только лишь благодаря квалифицированному андеррайтингу в условиях конкуренции среди других немецких страховщиков.

Аналогично, и другие рынки континентальной Европы имели свои традиционные связи и оставляли *ATR* мало места, чтобы попасть в круг привилегированных перестраховщиков. Единственным богатым источником перестраховочных цессий был лондонский рынок с его глобальными предложениями. Однако в то время было уже понятно, что чрезмерно перестраховщики нередко получали там убыточный бизнес. Соответственно, жесткое воздержание от рисков с лондонского рынка являлось правилом тех дней для *ATR*. Американский бизнес, предлагавшийся лондонским рынком, считался рискованным, непредсказуемым и предрасположенным к крупным выплатам из-за особенностей американской судебной системы. Несмотря на это, *ATR* приняла решение выйти на американский рынок. Не следует забывать, что добрая половина мирового сбора страховой премии генерировалась в США. Хотя американский перестраховочный бизнес имел не самую лучшую репутацию в континентальной Европе и действительно вызывал серьезные финансовые потери, которые нередко реализовывались спустя годы, нельзя было игнорировать тот факт, что 50% мировой премии не всегда или не постоянно сопровождалась крупными ущербами. Это привело к тому, что *ATR* стала смотреть на американский рынок через его местные страховые компании и брокеров. Идея была правильной и разумной, но, как оказалось, не совсем осуществимой.

После неудавшейся блокады со стороны немецких перестраховщиков 1971 года *ATR* была в поиске независимого рынка для портфеля *HDI* под лидерством сильного брокера. Одним из таких, несомненно, был нью-йоркский брокер «*Guy Carpenter*». При посредничестве родственного брокера Алекса Вукайловича (Alex Vucailovic) уже упоминавшийся Клаус Бингемер сумел выйти на контакт с тем, кто впоследствии стал крупнейшим перестраховочным брокером в мире. После длительных и откровенных переговоров с Эдом Беннетом (Ed Bennet), главным управляющим брокера, Бингемер был неожиданно приглашен в конференц-зал. Там у него появилась возможность представить *ATR* почти десятку менеджеров «*Guy Carpenter*». Презентация Бингемера вызвала большой интерес и доброжелательность. Поэтому можно было прогнозировать благоприятное сотрудничество с брокером. На протяжении многих лет атмосфера оставалась благоприятной, хотя по факту в адрес *ATR* было сделано небольшое количество предложений о перестраховании.

К объективным причинам такого положения дел можно было отнести слабую капитализацию и отсутствие рейтинга. В 1970-е годы «*ATR/Hannover Rück*» в совокупности со всеми немецкими перестраховщиками имела так называемый «*equity ratio*» (отношение собственного капитала к общей сумме активов) лишь в размере 10% сверх сбора нетто-премии. В США этот норматив был мягче. В то же время, форсированные шаги, направленные на укрепление резервов убытков, в Германии и в целом в Европе предоставляли перестраховщикам, включая *ATR*, устойчивость и живучесть во времена крупных страховых случаев.

Как отмечалось выше, отношения с брокером «*Guy Carpenter*» закладывались еще в 1971 году, но лишь в 1984 году, то есть 13 лет спустя, это сотрудничество начало приносить свои плоды. Благодаря депрессивному состоянию других рынков, «*ATR/Hannover Rück*» стал предпочтительным партнером для «*Guy Carpenter*». Более того, свои наработки компании открыли

и другие американские брокеры. Между тем, «*Hannover Rück*» получает высокий международный рейтинг. Установилось полное доверие, и отсюда стратегическая идея работы через американских перестраховочных брокеров, наконец, принесла желаемый результат.

Преимущество для «*Hannover Rück*» в его международной экспансии было связано не только с коммуникационными каналами, но что более важно, с тем, что все андеррайтерские решения могли приниматься в головной компании в Ганновере, и избегая необходимость открытия и содержания филиала в США. Недостатком являлось то, что технические резервы должны были быть обеспечены американскими ценными бумагами и банковскими гарантиями. Когда в последующие годы возник риск того, что паушальная ставка Федерального акцизного налога (flat-rate Federal Excise Tax), установленная для нерезидентов США могла вырасти для перестраховочного бизнеса с 1 до 4%, лицензия «*Hannover Rück*» в штате Иллинойс, которая до сих пор использовалась для прямого страхования со стороны *HDI*, это вынудило компанию приобрести небольшое перестраховочное агентство в Лос-Анджелесе. В дальнейшем оказалось, что компания сделала бесполезный упреждающий шаг, поскольку увеличение налога на перестраховочную деятельность так и не реализовалось.

Со временем изначально громоздкие связи между континентами по почте, факсимильной и телефонной связи улучшились посредством современных средств связи, которые были заменены так называемой «*always-on immediacy*» («постоянной доступностью») всего глобального рынка. Это оказалось крайне важным для продвижения бизнеса.

Ответственность за развитие американского бизнеса лежала на Тео Дилманне (Theo Dielmann), который с 1986 года являлся членом правления «*Hannover Rück/Eisen and Stahl Rück*».



Тео Дилманн

Очень скоро Дилманн осознал риски, которые нес в себе американский рынок. В начале 1970-х годов стало ясно, что «*run-off*» или итоги закрытия резервов убытков американских договоров страхования от несчастных случаев будут весьма убыточными. Угроза для дальнейшего существования компании становилась вполне реальной. В длительной перспективе «*Hannover Rück*» едва ли могла выдержать крупные убытки в своем бизнесе. Только коммутация или перераспределение резервов убытков могла предотвратить серьезные напряжения и обеспечить безопасность. Это было очевидно, но как этого добиться? У «*Hannover Rück*» не было формулы или идеального выхода. Т. Дилманн столкнулся с необходимостью проведения

переговоров с партнерами в США и Лондоне. С годами он привел к успешному результату переговоры, которые проходили на самых разных уровнях. Он добивался своих целей старанием, непреклонной последовательностью и очень специфичным красноречием. Тем самым Т. Дилманн спас компанию от неопределенности развития и в то время от потенциальных финансовых проблем.

Вслед за слиянием *HDI* и *FSV* в 1970 году акции *ATR* были объединены в одних руках. Лишь единственная акция, так называемая «акция учредителя», осталась, как это всегда имело место, во владении «*HUK-Coburg*». *HDI*, обладая мажоритарной долей в «*Eisen and Stahl Rück*», сформировала наличие двух перестраховочных компаний в новой «*HDI Group*». Другим фактором было то, что ряд акционеров, имевших значительные интересы в «*Eisen and Stahl Rück*», являлись немецкими компаниями взаимного страхования. При объединении *HDI* и *FSV* было установлено, что обе перестраховочные компании новой группы должны работать параллельно друг с другом.

В первые дни компании имели разные правления и независимую друг от друга деловую активность. Нет необходимости говорить о том, что они должны были составить бизнес-план в короткий срок, что обуславливалось разными целями, но при этом и единой заемной политикой. Стало очевидным, что общие задачи могут быть выполнены лишь в долгосрочной перспективе.

Акционеры «*Eisen and Stahl Rück*» в большей своей части являлись крупнейшими ценителями компании. Более того, на общем рынке страхования *HDI* и другие акционерные компании жестко конкурировали между собой в сегменте автострахования. Поэтому приходилось проявлять терпение и осторожность. В 1973 году устанавливается совместное управление с компанией «*Eisen und Stahl Rückversicherung-AG*», которая была основана 23 августа 1923 года в Кёльне. В 1976 году в связи с передачей морского портфеля материнской компании *HDI* общество *ATR* переименовалось в нынешнее «*Hannover Rückversicherung AG*».

В 1977 году Клаус Бингемер стал представителем исполнительных комитетов «*Hannover Rückversicherung AG*» и «*Eisen und Stahl Rückversicherung-AG*». Название «*Hannover Rückversicherung AG*» было очень подходящим для международного рынка, хотя бы потому, что громоздкое «*Aktiengesellschaft für Transport— und Rückversicherung in Bochum*», да и сам город Бохум ничего не значили для большей части остального мира.

С другой стороны название «Ганновер» было известно во все мире благодаря «*Royal House of Hanover*», который вззошел на английский трон в 1714 году в период правления Георга IV.

До 1917 года английская королевская семья носила имя «*Hanover*». Что интересно, и в наши дни более, чем 50 городов и общин в англоговорящих странах носит название «*Hanover*». Короче говоря, новое название должно было пойти в актив компании. Именно под этим именем общество «*Hannover Rückversicherung AG*» начало свой поход к званию крупного и работающего во всем мире перестраховщика.

Для улучшения доступа на рынки США и Великобритании в 1979 году учреждаются соответственно «*Insurance Corporation of Hannover (ICH)*» в Лос-Анджелесе и «*International Insurance Company of Hannover Ltd. (IICH)*» в Лондоне.

История крупных страховых и перестраховочных групп свидетельствует о том, что значительная часть их роста обеспечивалась посредством покупки аналогичных компаний. В этой сфере «*Hannover Rück*» также занимало активную позицию. Изначально получив выгоду от стабильного роста *HDI*, Общество поставило себе цель обеспечения роста за счет приобретения других компаний и было готово принять на себя 1/3 перестраховочных портфелей, предлагаемых на рынке. При этом акционеры и менеджеры «*Hannover Rück*» осознавали рискованность такого подхода. Задача выполнялась с осторожностью, и почти все приобретения общества приводили к заметному увеличению его клиентской базы.

Первое присоединение сторонней страховой группы происходило в несколько этапов в 1981 году, когда «*Hannover Rück*» становится мажоритарным акционером группы «*Hollandia Group*» в Йоханнесбурге, ЮАР, которая позднее была переименована в «*Hannover Re Group Africa*».

В 1984 году «*Hannover Rück*» переехало в новое здание на *Karl-Wiechert-Allee 50* (название в честь известного немецкого политика, журналиста и председателя городского совета Ганновера Карла Вихерта), где располагается и сегодня.

В 1988 году вместе с «*Eisen und Stahl Rückversicherung-AG*» учреждается так называемое «*Zeichnungsgemeinschaft*» (Соглашение о совместном андеррайтинге).

В 1990 году в целях совершенствования диверсификации и снижения волатильности общество «*Hannover Rück*» принимает решение о расширении своих операций в области перестрахования жизни и здоровья. В этой связи оно покупает американского страховщика жизни «*Reassurance Company of Hannover (RCH)*», расположенного в г. Орlando, штат Флорида, и компанию в Гамбурге «*Hamburger Internationale Rückversicherung (HIR)*». История сделки такова. Эта перестраховочная компания принадлежала страховщику «*Volksfürsorge*». Крупные перестраховщики Германии имели возможность приобрести компанию. Однако никто из них не проявил интерес к её портфелю. «*Hannover Rück*» провело надлежащую проверку и разделило предлагаемое участие на три зоны приобретения: текущий бизнес (который в виде перестраховочного портфеля представлял наибольший интерес), большая часть закрывающегося бизнеса передавалась в так называемую «*run-off company*», т. е. в страховую компанию по управлению перетекающими обязательствами, которая оказывает перетекающим страховым компаниям или страховым синдикатам услуги, связанные с урегулированием обязательств по ранее заключенным страховым договорам, и наконец, большая часть экспертов или андеррайтеров компании *HIR* переходила в штат «*Hannover Rück*».

Приобретение компании *HIR* впоследствии привело к новаторскому успеху. В короткий период времени удвоились финансовые результаты. Но что более важно — профессиональный персонал *HIR*, который открыл доступ «*Hannover Rück*» в сегменте перестрахования жизни. Кроме того, такая сделка расширила возможности общества в США, Италии, Малайзии и Гонконге.

До 1980-х годов в Европе рейтингам страховых и перестраховочных компаний не придавалось большого значения. Ведь компании нередко сотрудничали со своими партнерами на протяжении десятков лет. Кроме того, страховщики находились под пристальным надзором со стороны национальных государств.

Внутренний анализ показал, что с середины 1970-х годов годовая финансовая отчетность «*Hannover Rück*» и «*Eisen und Stahl Rückversicherung-AG*» выглядела предпочтительной по сравнению с другими немецкими перестраховщиками. Несмотря на это, у некоторых участниках рынка существовало сомнение в стабильности общества «*Hannover Rück*», которое, в конце концов, считалось относительно молодой компанией. Примечательно то, что страховщики и брокеры из англосаксонских рынков уже требовали наличие рейтинга у своих перестраховочных партнеров того времени. Поэтому был смысл в том, чтобы финансовая устойчивость и платежеспособность компании были подтверждены, в частности, агентством «*Standard & Poor's*» (*S&P*). Тем самым, «*Hannover Rück*» стало первой страховой компанией Германии, которая стала сотрудничать с этим международным рейтинговым агентством.

Подготовка соразмерного рейтинга со стороны агентства требовала детального анализа деятельности общества и, самое главное, доверительного сотрудничества. По многим вопросам и подходам в отчетности существовали большие разногласия, но надо было взаимно учиться. Для «*Standard & Poor's*» совместная работа привела к ценным знаниям немецкой и европейской практик отчетности. В итоге в 1984 году «*Hannover Rück*» получило наивысший рейтинг «*AAA*» (*extremely strong* — чрезвычайно крепкое финансовое положение). Таким обра-

зом, Общество стало одним из трех рейтингованных страховых компаний в Европе (все с наивысшим рейтингом). В США страховой рынок традиционно ориентировался на рейтинги «A. M. Best», шкала которых отличается от «Standard & Poor's». По шкале первого «Hannover Rück» и «Eisen und Stahl Rückversicherung-AG» получили в 1994 году рейтинг «A+» (Superior — высший).

Несмотря на последующее снижение рейтингов вследствие финансового кризиса, одна константа осталась неизменной: «Hannover Rück» оставалась в группе высокорейтингованных игроков международной страховой отрасли. А это давало Обществу многочисленные привлекательные возможности. Кроме занятия престижного положения на рынке высший рейтинг позволял получать на наиболее интересном рынке США соответствующий кредит доверия.

В 1992 году генеральным директором Общества был назначен д-р Михаэль Райшель (Dr. Michael Reischel), который сменил на этом посту Клауса Бингемера. В том же году Общество учредило компанию «Hannover Reinsurance (Ireland) Ltd.» в ирландском Дублине, являвшемся финансовым перестраховщиком на базе Центра международных финансовых услуг (International Financial Services Centre-IFSC).



Михаэль Райшель

С 1 января 1995 года «Hannover Rück» становится мажоритарным акционером «Eisen und Stahl Rück».

После скоропостижной смерти Михаэля Райшеля весной 1995 года общество нуждалось в новом генеральном директоре, который мог бы привнести свежие идеи в развитие перестраховочной и инвестиционной политики.

1 января 1996 года Главным исполнительным директором общества назначается Вильгельм Целлер (Wilhelm Zeller). Ранее он долгие годы являлся членом правления исполни-

тельных директоров Кёльнского перестраховочного общества. Его приход ознаменовал новую эпоху в истории «*Hannover Rück*».

Первым решением В. Целлера было покончить с совместным андеррайтингом, существовавшим между «*Hannover Rück*» и «*Eisen und Stahl Rück*» и перераспределить перестраховочную деятельность. В том же 1996 году компания «*Eisen und Stahl Rückversicherung-AG*» вливается в «*Hannover Rückversicherungsgruppe*», при этом происходит реструктуризация всей группы: теперь «*Hannover Rück*» отвечает за международные рынки, а «*Eisen und Stahl Rück*» получает исключительные обязательства по внутреннему рынку Германии.



Вильгельм Целлер

Путем ретроцессий оба перестраховщика все же участвуют на взаимной основе в международном и немецком бизнесе. Так, «*Hannover Rück*» изначально принимает 70% ретроцессионного портфеля, подписанного со стороны «*Eisen und Stahl Rück*» при условии, что он не связан с прямыми операциями обеих акционерных компаний. В свою очередь, «*Eisen und Stahl Rück*» принимает 20% немецкого и международного портфелей «*Hannover Rück*» путем ретроцессии.

В. Целлер также принимает новый подход, когда речь заходит о названии «*Eisen und Stahl Rück*»: на современном перестраховочном ландшафте оно казалось отчужденным и способным вызвать недоразумение. Начался поиск нового названия. В качестве рабочего варианта была принята аббревиатура «*E + S Rück*» по аналогии со страховой компанией «*R + V: Raiffeisen—und Volksbanken-Versicherungsgesellschaften*».

Теперь перестраховочная группа *HDI* действовала на реконструированной основе. Длинная история осторожного восстановления отношений между двумя перестраховщиками под эгидой *HDI* завершилась. Изначально миноритарные акционеры «*E + S Rück*» относились к такой трансформации с недоверием. Хотя, в целях бизнеса новые ретроцессионные соглашения мало чем отличались от предыдущих совместных андеррайтерских решений. Теперь немецкие акционеры могли использовать международный опыт «*Hannover Rück*» при использовании специализированного немецкого перестраховщика для защиты собственных рисков.

До прихода В. Целлера «*Hannover Rück*» осуществляло свою деятельность относительно скрытно от общества и прессы. Последовательное расширение бизнеса в первые 25 лет проходило без особой огласки. Таково было веяние времени, поскольку перестрахование скорее являлось профессионально замкнутым сегментом, который почти не освещался газетами. Более того, внешний профиль и контакт со средствами массовой информации не имел большого значения для «*Hannover Rück*», поскольку у этого перестраховочного общества не было

внешних инвесторов, которых надо было бы убеждать в правильности его целей. Позднее один из британских журналистов назвал общество «*stealth reinsurer*» («Tarnkappen Rückversicherer» — «перестраховщик-невидимка»), на что, несомненно, повлиял американский термин «*stealth bomber*» («бомбардировщик-невидимка «Стелс»). Это была осознанная политика, которая привела к тому, что, в то время, как быстрый рост общества находился под пристальным вниманием конкурентов, тем не менее, никто из них не мог объяснить такой прогресс «*Hannover Rück*».

Однако, после прохождения «*IPO-Initial Public Offering*» («Первичное публичное предложение») пошли быстрые изменения: общество теперь не могло больше работать в закрытом режиме. В качестве зарегистрированного предприятия «*Hannover Rück*» неожиданно обнаружилось себя в зоне пристального внимания прессы. Требовалось раскрыть свои деловые показатели и активно привлекать инвесторов. Каждое непредсказуемое событие теперь имело большее значение, поскольку оно могло повлиять на стоимость акций.

Сначала общество не желало иметь дело с этой новой публикой. В силу того, что акции стали падать после того, как стали достоянием общественности негативные результаты от инвестиций общества в США, «*Hannover Rück*» вынуждено было реагировать.

Под руководством В. Целлера имидж общества радикально изменился: он открыл достоинства общества внешнему миру и приступил к реализации агрессивной коммуникационной стратегии. Теперь стратегической задачей было яркое освещение в прессе и в глазах инвесторов сильных сторон «*Hannover Rück*». Многочисленные брифинги В. Целлера с лондонскими аналитиками и интервью во влиятельных газетах, таких как, например, «*Financial Times*» способствовали формированию нового имиджа перестраховочного общества как «*rough diamond*» (Rohdiamant — «естественный» или «неограненный алмаз») индустрии перестрахования, который может дать инвесторам притягательное основание для покупки.

Да, на протяжении многих лет наблюдался активный рост операций «*Hannover Rück*», и к 1995 году общество занимало седьмое место среди крупнейших перестраховщиков мира. Однако В. Целлер обращал внимание аналитиков и журналистов не столько на рост объема собираемой премии, сколько на рентабельность общества, цитируя свою же броскую формулу: «*Volume is Vanity, Profit is Sanity*» — «Объем лишь тщеславие, а благоразумие в прибыли». Наконец, «*Hannover Rück*» заняло свое достойное место на международном рынке.

Ураган «Эндрю»<sup>108</sup> 1992 года привел к еще одному изменению на рынке перестрахования: в результате этого катастрофического события рынок ретроцессий оказался в кризисном положении, и перестраховочная емкость резко сократилась. Тогда были сделаны первые шаги в сторону рынка ссудного капитала с тем, чтобы получить дополнительную емкость для катастрофических рисков. «*Hannover Rück*» стало пионером в этом направлении, обеспечивая прямой доступ к рынку капитала через неизученную тогда формулу «*alternative risk transfer*»<sup>109</sup>. В 1994 году в сотрудничестве с американским «*Citibank*» общество стало первым перестраховщиком, который когда-либо секьюритизовал часть своих катастрофических рисков<sup>110</sup>. Объем транзакции, обозначенной как «*Kover (K)*»<sup>111</sup> достиг \$ 85 млн. С этого момента «*Hannover Rück*»

---

<sup>108</sup> Один из мощнейших по силе ураганов, который достиг берегов США в 20-м веке. Этот ураган вызвал значительные разрушения, оценка убытка составила от 26,5 до 34 млрд долларов США по ценам 1992 года.

<sup>109</sup> Альтернативная передача риска — ряд механизмов передачи рисков, которые используются вместо традиционного коммерческого страхования. Механизмы альтернативной передачи рисков обычно применяются для защиты от рисков с высокой убыточностью (стихийные бедствия, различные виды ответственности), обычное страхование которых стоит слишком дорого, и сглаживания финансовых показателей. Еще одна задача, которую можно решить с помощью альтернативной передачи рисков — снижение стоимости традиционного страхования для хорошо защищенных рисков.

<sup>110</sup> Секьюритизация — процесс расширения использования ценных бумаг в качестве инструмента, опосредствующего движения ссудного капитала; использование денежных поступлений, предусмотренных условиями контракта (соглашения), в качестве обеспечения при выпуске долговых обязательств.

<sup>111</sup> K-Cover — это кватный договор, который размещается, главным образом, у институциональных инвесторов, которым

считалось одним из наиболее активных игроков, когда речь шла о передаче риска на рынок капитала.

Еще одно изменение на перестраховочном рынке также способствовало стабильному развитию «*Hannover Rück*»: на протяжении многих лет рынок, особенно в континентальной Европе, традиционно занимался пропорциональным перестрахованием, что было выгодно крупным, давно существующим перестраховщикам, имевшим десятилетние взаимоотношения со страховыми компаниями. Однако, начиная с 1990-х годов, энергичное развитие получило непропорциональное перестрахование. Старые связи между страховыми и перестраховочными компаниями становились более хрупкими, и многочисленные перестраховочные имена исчезли с рынка на волне объединения компаний.

Общество «*Hannover Rück*» на этом подъеме увеличило объем своих непропорциональных принятий. При этом фокус его деятельности был сосредоточен не на нижних, а на верхних лейерах (уровнях) договоров эксцедента убытка<sup>112</sup>. Со временем непропорциональное перестрахование стало основным драйвером роста его бизнеса.

С приобретением в 1990 году гамбургской компании «*Hamburger Internationale Rückversicherung (HIR)*» общество «*Hannover Rück*» сделало первый шаг к укрупнению своего портфеля перестрахования жизни и здоровья. После этого была поставлена стратегическая задача расширить данный сегмент и создать противовес значительно более волатильному перестрахованию иных видов рисков, которое доминировало в портфеле общества. В 1990 году сбор премии по перестрахованию жизни составил 180 млн немецких марок при общем сборе премии общества в размере 1,7 млрд немецких марок, т. е. около 10%.

Под руководством д-ра Вольфа Беке (Dr. Wolf Becke), который пришел в общество из компании *HIR*, был разработан стратегический план, который, чтобы не копировать крупных перестраховщиков жизни, предусматривал принятие своего курса развития.

---

предоставляется возможность участвовать в хорошо диверсифицированном и весьма специализированном портфеле перестрахования катастрофических рисков с тем, чтобы получить доход от ожидаемых положительных результатов от одного из крупнейших возобновляемых портфелей отрасли. Такая сделка впервые была оформлена как *Kover Ltd.* и представляет собой самое длительное синдицированное квотное размещение на рынке перестрахования. Она представляет собой дящийся лимитированный квотный перестраховочный договор («*capred Quota Share reinsurance treaty*») на календарной базе с правом ежегодного расторжения. Договор Ганноверского перестраховочного общества создан для получения преимущества при потенциальном росте тарифов после убытков, который гарантирует привлекательные возвраты для инвесторов на рыночном цикле. Он предназначен для обеспечения *RoE* или высоких возвратов на вложенный капитал по сравнению с облигациями.

<sup>112</sup> При подготовке программы непропорционального перестрахования крупных рисков андеррайтеры традиционно делят рассчитанный максимально возможный убыток, который может наступить, на определенные равные слои (линии или лейеры). Это позволяет распределять риск среди многих перестраховщиков, которые перестраховывают тот или иной лейер или часть лейера. Перестрахование верхних лейеров считается наиболее рентабельным, т. к. таких особо крупных страховых случаев, когда бы убыток «пробивал» верхние лейеры по определению немного. Основной объем убытков приходится на относительно небольшие страховые случаи. Вследствие этого крупнейшие перестраховщики мира стремятся перестраховывать в первую очередь именно верхние лейеры, не допуская туда иных участников рынка.



### Вольф Бек

На тот момент немецкий рынок был уже весь поделен и не мог предложить новичку реалистичную перспективу вхождения на него. Однако была доступна форма, так называемого, «*unit-linked life reinsurance*» (перестрахование жизни с привязкой к инвестиционным фондам), продукт, который не был типичным для тех дней. Лидеры рынка придерживались традиционного страхования и перестрахования на дожитие (*endowment*) и рассматривали «*unit-linked life reinsurance*» как вид уличного беспризорничества («*Schmuddelkind*» — досл. «гаврош» или «грязный ребенок») — сомнительный продукт, который согласно преобладающему мнению не следовало перестраховывать.

Как аутсайдер рынка общество «*Hannover Rück*» не было подвержено таким предубеждениям. Оно систематично нацеливало свои рыночные возможности на еще неосвоенный вид бизнеса. В его пользу были особые обстоятельства времени: после воссоединения 1989 года немецкие страховщики жизни наблюдали беспрецедентный бум нового бизнеса в пяти новых федеральных землях на территории бывшей ГДР. На этом фоне так называемые «*unit-linked policies*» или «*Fondspolizen*»<sup>113</sup>, которые сначала и, в первую очередь, продавались через крупные сбытовые компании, также способствовали резкому росту ставок премии. Как результат, потребность в перестраховании этого относительно нового продукта также существенно возросла.

Бум в новом сегменте привел и к росту аквизиционных расходов. Лишь немногие страховщики могли финансово выдержать такие объемы нового бизнеса, потому что эти расходы требовалось списывать немедленно. Другими словами, они являлись существенной нагрузкой на результаты, достигнутые страховщиками жизни в годы процветания. В 1991/1992 годах общество «*Hannover Rück*» заключило крупный квотный договор с одним из крупнейших страховщиков жизни, который являлся одним из лидеров английского рынка по «*unit-linked policies*». В 1995 году Общество уже признавалось ведущим перестраховщиком жизни.

---

<sup>113</sup> Страховые полисы, связанные с паями [с паевым фондом] — страховые полисы, часть взносов по которым вкладываются в паевой фонд; доходы, полученные от инвестирования в паевые фонды, идут на повышение выкупной стоимости полиса. В случае убыточности инвестиций, выкупная стоимость полиса снижается.

Руководящим принципом для страхового бизнеса в Германии было предлагать новые продукты для потенциальных клиентов, а не просто рассказывать непосредственным страховщикам, как они должны себя вести в той или иной ситуации. Поэтому Общество «*Hannover Rück*» стало позиционировать себя как новаторского перестраховщика, который предлагал покрытие для тех рисков страхования жизни, которые рынок игнорировал. Благодаря этому общество стало основным игроком в этом сегменте рынка перестрахования.

Ключевой принцип общества в осуществлении перестрахования жизни можно объяснить с точки зрения его роли, как новичка рынка: не имело смысла пытаться завоевать рынок за счет цены. Лидеры рынка всегда стремятся ответить на любой выпад, и, в конечном итоге, прибыльность исчезает, и никто не выигрывает. К тому времени стратегия общества «*Hannover Rück*» заключалась в том, что скорее имеет смысл отказаться от бизнеса, нежели втягиваться в ценовые войны.

Расширение перестрахования жизни и здоровья являлось также основным стратегическим интересом для уже упоминавшейся ранее материнской компании *HDI* (*Haftpflichtverband der Deutschen Industrie VVaG*), которая с 1993 года возглавлялась генеральным директором Вольфом-Дитером Баумгартлем (*Wolf-Dieter Baumgartl*).



Вольф-Дитер Баумгартль

В 1992 году он основал «*HDI Lebensversicherung AG*», и в 1996 году она приобрела компанию «*Transatlantische Lebensversicherung AG*» (позднее «*Aspecta Leben*») у английского «*Lloyds Bank*». В 1996 году общество также покупает компанию «*KKB — Kunden Kredit Bank-Lebensversicherung AG*» у «*Citibank*», что позволило материнской компании *HDI* выйти на рынок быстро растущего и прибыльного «*bankassurance*» («банкострахование»).

В международном бизнесе общество «*Hannover Rück*» сделало себе имя как перестраховщик-новатор с его новыми продуктовыми концепциями. Например, в 1991/1992 годы оно предложило перестраховочную защиту в Великобритании для специализированного продукта, известного как «*Home Income Plan*», с помощью которого старшее поколение могло перевести или обменять принадлежавшее им имущество в, так называемый, «*immediate lifetime annuity*»

(«регулярное пособие на дожитие»). В 1995 году общество стало пионером на английском рынке, предложив аннуитетные продукты для лиц с нарушениями здоровья (*impaired annuities*) через специализированного страховщика (PAFS — *Pension Annuity Friendly Society, London*), учрежденного в сотрудничестве с «*Winterthur Life Re*», тем самым, создав совершенно новый вид продукта. Наконец, во взаимодействии с небольшим страховщиком «*Stalwart Assurance*» общество «*Hannover Rück*» в 1996 году предложило английскому рынку первые так называемые «*smokers' annuities*» [аннуитеты для курильщиков (для курящих)].

Наряду с поиском свободных сегментов рынка стратегия роста общества также предусматривала основание субсидиарных компаний за рубежом и приобретение других игроков. В 1991 году была реформирована южноафриканская группа 1981 года в компанию «*Holland Life Re*», которая спустя почти десять лет стала второй компанией на южноафриканском рынке перестрахования жизни. В 1993 году у обанкротившейся нидерландской «*NRG Group*» был куплен австралийский перестраховщик жизни «*NRG Victoria Life*».

В том же году североамериканская субсидиарная компания по жизни «*RCH—Reinsurance Company of Hannover*», расположенная в г. Орlando штата Флорида, приобретенная в 1990 году, стала осуществлять новый вид финансирования перестрахования. Эти так называемые «*BAT — block assumption transactions*» стали революционной концепцией финансовой оптимизации на рынке страхования жизни США: впервые встроенная или вложенная стоимость (EV — *embedded value*)<sup>114</sup> договора перестрахования жизни была зарегистрирована и монетизирована. Ранее считалось, что такие портфели не вызвали особого интереса. Такая точка зрения была кардинально пересмотрена благодаря новой концепции по «монетизированию встроенной стоимости»: теперь представлялось возможным использовать денежную стоимость (*cash value*) действующего бизнеса, при этом обеспечивая дополнительную ликвидность и снижение порога платежеспособности (*solvency relief*)<sup>115</sup> страховых компаний, а также повышение прибыльности. Другими словами, основной идеей «монетизированной вложенной стоимости» было то, чтобы за счет договора перестрахования cedent мог получить возможность использовать ожидаемый результат прохождения договоров страхования жизни уже в настоящий момент, а не ждать пока эти договоры страхования закончатся. Правда, впоследствии в 2001 году операции «*block assumption transactions*» были прекращены после первых же убытков, что было связано с волатильностью сегмента страхования здоровья к 1997 году, потому что, в отличие от страхования жизни, оплачиваемые услуги и премии менялись нередко в значительной степени.

Международная экспансия не ограничивалась англоговорящими рынками и только перестрахованием жизни и здоровья. В начале 1990-х годов были открыты ряд офисов в азиатском регионе, в частности, в 1992 году они были открыты в Куала-Лумпур (Малайзия) и Гонконге.

В 1997 году «*Hannover Rück*» приобретает отдельные портфели шведской компании «*Scandia International Insurance Company (SIIC)*», находившейся в Стокгольме, тем самым, объединив перестрахование жизни и здоровья, факультативное перестрахование и страхование авиационных и космических рисков. В это же время происходит объединение в «*Hannover Rückversicherungsgruppe*», таких компаний, как английского филиала «*Scandia International Insurance Company*», «*International Insurance Company of Hannover (Inter Hannover)*», а также специализированных компаний из Франции, Испании и Мехико (Мексика). Это позволило

---

<sup>114</sup> Embedded value (EV) — показатель, рассчитываемый путем сложения чистых активов страховой компании и дисконтированной стоимости подлежащей распределению прибыли, ожидаемой к получению по ранее заключенным договорам страхования; используется при актуарной оценке капитала и объемов деятельности страховых компаний.

<sup>115</sup> Структура «*solvency relief*» снижает сумму капитала, которую обязан иметь страховщик в обеспечение платежеспособности при возможном наступлении страховых случаев. При этом повышается финансовая устойчивость или коэффициент платежеспособности (*solvency ratio*) страховщика. Это позволяет пользоваться преимуществами улучшенной платежеспособности либо использовать высвобожденный капитал (*freed-up capital*), например, для приобретения привлекательных деловых направлений.

структурировать международные факультативные операции. При этом новые приобретения позволили диверсифицировать международный портфель, который до этого, главным образом, концентрировался на рынке США.

Приобретение компании «*Scandia International Insurance Company*» стало важным шагом для «*Hannover Rück*» и сточки зрения перестрахования жизни и здоровья. Будучи единственным участником торгов, общество смогло отобрать наиболее привлекательные портфели. Компания «*Skandia Reassurance London*» стала ядром «*Hannover Life Re UK*». Рост портфеля «*Skandia*» по перестрахованию жизни и на случай инвалидности сделал «*Hannover Rück*» одним из двух топовых перестраховщиков жизни в Скандинавии, Франции и Центральной Америке.

В 1999 году офисы в Малайзии и Гонконге были преобразованы в филиалы. Это было крайне важно: теперь Куала-Лумпур отвечал за рынки АСЕАН (Ассоциация государств Юго-Восточной Азии), а Гонконг обслуживал рынки Дальнего Востока, главным образом, Китай.

В том же году в Дублине (Ирландия) учреждается компания «*Hannover Life Re Ireland*», которая стала первым «офшорным» перестраховщиком жизни в группе с глобальными полномочиями. Он был основан с учетом благоприятных регуляторных условий в Ирландии (отсутствие требования о необходимом платежеспособном капитале), привлекательной структуре налогообложения и использования в качестве основы финансовой отчетности бухгалтерских стандартов «US GAAP/Irish GAAP» (Generally Accepted Accounting Principles). На момент учреждения собственный (акционерный) капитал составлял € 75 млн.

В итоге первые годы развития в сегменте перестрахования жизни оказались весьма успешными: к 1999 году сбор брутто-премии достиг € 2,2 млрд. С приобретением компании *HIR* в 1990 году «*Hannover Rück*» вскоре стало главным международным перестраховщиком жизни. Этот бизнес, как отмечалось ранее, стал противовесом более волатильному портфелю перестрахования иных рисков (имущество, ответственность, фирмансовые риски, несчастные случаи).

Общество «*Hannover Rück*» следовало стратегии диверсификации и с помощью других средств: в конце 1990-х годов третьим стратегическим направлением общества, кроме перестрахования «не-жизни» и жизни/здоровья, стало развитие финансового перестрахования. Особенно в США так называемое «*FinRe — financial reinsurance*» — согласно которому акцент делался на финансирующей функции перестрахования — предлагало значительные возможности для роста, например, при услугах при замещении собственного капитала (equity substitute) либо при выполнении требования по ликвидности. Ирландия, где «*Hannover Rück*» было представлено компанией «*Hannover Re Ireland*», эволюционировала в инновационный центр для новых продуктов в финансовом перестраховании.

С целью дальнейшего снижения зависимости от доминирующего прежде портфеля перестрахования иного, чем жизнь, с его подверженностью крупным убыткам и зависимостью от рыночных колебаний, общество в 1999 году выдвинуло четвертый стратегический акцент на вхождение на рынок прямого страхования США.

Покупка в 1999 году американского страховщика, расположенного в Нью-Йорке, «*Clarendon Insurance Group*» стала стратегической в концепции мирового развития «*Hannover Rück*». С объемом премии в размере \$ 1,3 млрд группа «*Clarendon*» являлась одним из крупнейших провайдеров так называемого «*program business*», т. е. страхования специализированных рисков в США, которые включали, кроме всего прочего, такие потребительские группы, как собственников передвижных домов (жилые прицепы) или студии татуировок. Более 90% рисков поступали от группы «*Clarendon*», которая выступала генеральным агентом по отношению к другим перестраховщикам, и лишь небольшая часть бизнеса оставалась на собственном удержании. Теперь появилась возможность получать прибыль за счет высоких перестраховочных комиссий, выплачиваемых на мягком рынке перестрахования иного, чем жизнь в США.

Покупка группы «*Clarendon*» и сильный рост объема премии привели к резкому увеличению доли американского бизнеса в общем портфеле общества «*Hannover Rück*», а именно, до 45%.

Общество, которое раньше являлось традиционным перестраховщиком (по собственной же оценке), в конце 1990-х годов трансформировалось в современную финансовую группу. В 1990 году 91% всего бизнеса приходился на стандартное перестрахование «не-жизни», а 9% на перестрахование жизни и здоровья. К 2000 году это соотношение кардинально изменилось: перестрахование в имущественном секторе составляло около 41%, 20% премии поступало за счет перестрахования жизни и здоровья, 21% составляли сборы по программному или специализированному бизнесу и 15% приходилось на финансовое перестрахование.

При этом направления перестрахования имущественных рисков, от несчастных случаев и жизни сохранились под брендом «*Hannover Life Re*», финансовое перестрахование под брендом «*Hannover Re Advanced Solutions*». В 2000 году в целях улучшения инвестиционной политики и реструктуризации акционеров «*Hannover Rückversicherungsgruppe*» меняет предъявительские акции (bearer shares) на именные акции (registered shares). В октябре того же года группа признается на основе списка немецкого фондового индекса MDAX<sup>116</sup> победителем номинации «*Capital Investor Relations Award*» (примерный перевод номинации — «Лучшие отношения с инвесторами»).

Портфель специализированных рисков был прибыльным, но довольно рисковым, поскольку был подвержен убыткам, и он был эффективным при наличии надежных перестраховщиков. В силу того, что рынок перестрахования испытывал определенные трудности, связанные с террористическими атаками на страны-члены ВТО в 2001 году, сложно было найти перестраховочную емкость, когда она сокращалась на фоне роста стоимости перестрахования таких рисков. Кроме того, в эту категорию теперь попадали и риски от природных катастроф. Неудивительно, что такие перестрахования стали подпадать под регулирования отдельных штатов США. Естественно, что после 2001 года группа «*Clarendon*» уже не могла получать прибыль на жестком рынке США, и с 2005 года «*Hannover Rück*» постепенно ушло с рынка специализированных рисков США.

Выходя за границы 20-го века, следует закончить повествование об этом перестраховщике следующей информацией: сегодня группа является дочерним обществом холдинговой компании Таланкс АО (нем. Talanx AG). На сегодня «*Hannover Rück*» с объемом брутто-премии в размере более 19 млрд евро входит в четверку крупнейших перестраховочных компаний в мире и насчитывает более 3000 сотрудников.

**Швейцарское перестраховочное общество.** Мы рассказываем о нем в этой главе, поскольку оно зарегистрировано в ФРГ.

Швейцарское перестраховочное общество («*Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft*», англ. «*Swiss Reinsurance Company*» — «*Swiss Re*») было основано в 1863 году, т. е. в период расцвета и интенсивного развития экономики Швейцарии.

Быстрая индустриализация и урбанизация на протяжении 19-го века привела к концентрации рисков, которая требовала от страховых компаний диверсификации их обязательств. У независимых перестраховочных компаний возникла четкая роль по защите и распределению рисков страховщиков, развитию экспертизы и обеспечению капитализации, когда в этом возникла необходимость.

Пожар 1861 года в Гларусе высветил проблемы в страховой системе Швейцарии в плане покрытия катастрофических убытков и потребности в создании дополнительного покрытия уже самих страховщиков. Это катастрофическое событие затронуло местных страховщиков

---

<sup>116</sup> MDAX или «Mid Cap Dax» — биржевой индекс, в котором перечислены немецкие компании. Он рассчитывается на Немецкой фондовой бирже (Deutsche Börse), расположенной во Франкфурте. Размер компаний основывается на так называемом объеме регистра заказов (order book volume) и рыночной капитализации. В свою очередь, индекс определяется на основе цен, полученных в электронной торговой системе Xetra («Exchange Electronic Trading»).

претензиями, которые в пятикратно превышали их резервы. Незамедлительно после пожара страховая индустрия стала обсуждать возможность учреждения кантонального перестраховочного пула, но эта идея так и не реализовалась. Лишь шесть месяцев спустя, в ноябре 1861 года, как отмечалось ранее, страховая компания «*Allgemeinen Versicherungsgesellschaft Helvetia*» создает самостоятельную компанию страхования от огня «*Helvetia Schweizerische Feuerversicherungsgesellschaft*» в Санкт-Галлене, что зеркально стало появляться и в других городах Швейцарии.

Благоприятная рыночная ситуация в Швейцарии, а также возможность расширять сотрудничество с соседними государствами представляли хорошую основу для формирования профессионального перестрахования в этой стране. Инициативу в данном процессе взял на себя Моритц Игнац Гроссманн (Moritz Ignaz Grossmann), глава страхового бизнеса компании «*Helvetia*», который напомнил всем, что один только перестраховочный опыт двух компаний под названием «*Helvetia*» оправдывает вопрос создания отдельной перестраховочной компании, тем более, что за последние несколько лет 20% страховой премии было заработано иностранными перестраховщиками. Гроссман так прямо и отмечал, что основной задачей создания своего швейцарского перестраховщика в Цюрихе было сохранение перестраховочной премии, собираемой в Швейцарии, чтобы меньше делиться перестрахованием с французскими и английскими страховщиками.



Moritz Ignaz Grossmann

Кёльнское перестраховочное общество явилось примером того, что нужно делать. Кроме того, это было прекрасной коммерческой возможностью для потенциального швейцарского перестраховщика на национальном рынке, поскольку сами страховщики все чаще смотрели на зарубежный рынок перестрахования.

Потребность в перестраховании изначально удовлетворялась прямыми страховщиками, на основании взаимного перестрахования. Поскольку данное решение вопроса представлялось неадекватным, в начале июля 1863 года Гроссманн изложил свою идею в меморандуме, адресованном цюрихскому банку «*Schweizerische Kreditanstalt*», основанному в 1857 году в качестве финансового центра Цюриха государственным деятелем и предпринимателем Альфредом Эшером (Alfred Escher), и предложил учредить перестраховочную компанию совместно с компанией «*Allgemeine Versicherungsgesellschaft Helvetia*».



Альфред Эшер

Данный меморандум явился вехой в истории страхования, поскольку впервые предлагал четкое обоснование фундаментальных принципов профессионального перестрахования.

В отчете, посвященном 50-летию Швейцарского перестраховочного общества, есть ссылка на того же Гроссмана, который представил совету директоров доклад, содержащий достаточно убедительные аргументы. Он начал с упоминания первого независимого перестраховочного общества в Кёльне. Затем констатировал, что срочная необходимость в современном перестраховании вызвана растущей конкуренцией, которая обязывает страховщиков постоянно предпринимать усилия для удовлетворения интересов потребителей, а также вызвана вовлечением огромных сумм денежных средств, значительная часть которых в условиях растущего объема торговых операций ложится в карман перестраховщиков. Далее он продолжал, что перестраховочные соглашения не могут заключаться с компаниями, предоставляющими страховые услуги тем же клиентам, поэтому наилучшим выходом явилось бы перестрахование, предоставляемое фирмами, которые не занимаются ничем другим, кроме как перестрахованием. Эти фирмы, концентрирующиеся исключительно на перестраховании, могут соответствовать спросу на перестрахование более эффективно, нежели компания, осуществляющая разные виды деятельности, «во-первых, потому что [профессиональная] перестраховочная компания может уделить больше внимания этому специфическому виду андеррайтинга и может более осторожно развивать свою деятельность... и успешно, нежели прямая страховая компания, которая заключает перестрахования просто как «побочный» бизнес, во-вторых, потому что компании, которые опасаются, что перестраховочные цессии негативно повлияют на их бизнес и условия страхования, могут не иметь подобных сомнений в случае с перестраховочной компанией, которая сама не принимает прямое страхование»<sup>117</sup>.

Гроссманн также подчеркивал международный характер новой компании и ее деятельности. По его словам, перестраховочная компания была учреждена не только «для предложения местным компаниям покрытия для значительной части их избыточных портфелей», но и

---

<sup>117</sup> Schweizer Rück, Rückblick 1863-1963. Zürich, 1964. P. 3.

также для установления «аналогичных отношений с иностранными компаниями, тем самым, выполняя экономическую задачу создания деловых связей с другими странами»<sup>118</sup>.

С самого начала была надежда на то, что общество будет образовано в сотрудничестве с уже упоминавшимся банком «*Schweizerische Kreditanstalt*», который бы предоставил необходимый капитал и особый престиж новой компании. Предполагалось, что организационно намного легче начинать в качестве перестраховочной, а не страховой компании. 10 июля 1863 года совет директоров компании «*Helvetia*» одобрил план действия и необходимость направления меморандума в «*Kreditanstalt*», чтобы было можно начать переговоры. Под председательством Альфреда Эшера совет директоров банка рассмотрел предложение и 18 сентября 1863 года образовал комитет для более детального изучения данного вопроса.

В конечном итоге Швейцарское перестраховочное общество было учреждено с участием банка «*Schweizerische Kreditanstalt*» и базельского торгового банка «*Basler Handelsbank*». В октябре 1863 году была принята соответствующая резолюция. Уставный капитал должен был составить 6 млн швейцарских франков при оплате со стороны акционеров 15% капитала. В уставе общества было указано, что акции общества должны быть с самого начала распределены достаточно широко, чтобы избежать концентрации деловых интересов только в ограниченном круге акционеров. Согласно уставу общество должно было обеспечивать перестрахование местным и иностранным компаниям, а также частным страховым компаниям в области морского и огневого страхования и страхования жизни.



Титульный лист Статута Швейцарского перестраховочного Общества 1863 года

Лицензия, выданная 19 декабря 1863 года, имеет подпись Готтфрида Келлера (Gottfried Keller), известного поэта и в то время Первого архивариуса кантона Цюрих.

<sup>118</sup> Schweizer Rück, Rückblick 1863-1963. Zürich, 1964. P. 3.



Подпись Келлера на лицензии



Gottfried Keller

Первое заседание совета директоров Общества проходило 26 декабря 1863 года под председательством Гроссманна. Было принято решение направить циркулярное письмо на французском и немецком языках тем страховым компаниям, которые могли бы стать желаемыми партнерами. 1 мая 1864 года руководителем компании был назначен Георг Шмидт (Georg Schmidt), который начал свою карьеру в компании «*Aachener und Munchener Feuerversicherungsgesellschaft*». В 1859 году в качестве руководителя компании «*Dresdner Feuer-Versicherungsgesellschaft*» он отвечал за основание ее венской дочерней компании «*Österreichischer Phönix*».

Ранняя история профессионального перестрахования в Швейцарии показывает некоторые структурные черты, характерные для такой системы безопасности между страховыми компаниями. Первые годы выявили необходимость поддержания адекватного капитала и заинтересованность партнеров в обеспечении долгосрочного баланса рисков.

Первый договор перестрахования Швейцарское перестраховочное общество заключило 1 января 1864 года, так сказать, в качестве «подарка» со страховой компанией «*Allgemeine Versicherungsgesellschaft Helvetia*», который касался перестрахования морских рисков. Договор применялся ко всем договорам страхования и перестрахования по морским рискам, принятым компанией «*Helvetia*», в случае превышения страховых сумм по ним согласованной величины эксцедента (договор облигаторного перестрахования на базе эксцедента сумм). Риски подразделялись на три группы:

(1) морские страхования, включая комбинированные перевозки по земле и внутренним водам;

(2) комбинированные перевозки по земле и внутренним водам;

(3) наземные перевозки.

Договор носил обязательный характер для обеих сторон, и Швейцарское перестраховочное общество участвовало с долей 1/3 от превышений по рискам группы 1 и 2, и с разными долями по рискам категории 3. В договоре участвовало еще три других перестраховщика, но их названия в договоре не упоминаются, а лишь делается ссылка на перестраховщиков «В», «С» и «Д». Похоже, что это самый ранний пример участия нескольких перестраховщиков в одном договоре. К договору прилагалась таблица лимитов, в которой были указаны суммы фиксированных собственных удержаний компании «*Helvetia*», а также лимиты, в пределах которых несли обязательства сами перестраховщики<sup>119</sup>.

С. Е. Голдинг не делает акцент на самом распределении долей участников договора, но сделаем это, исходя из интересных положений самого договора. В частности, в английском переводе в статье 1 сказано: «*The Company designated as A, by which the Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft is understood, receives one-third of all excesses, that designated by B one-fourth, that by C one-fourth and that by D one-sixth.*

*If the amount specified in the column «Limit» is reached, and consequently the limit of one or more of the Companies designated by A, B, C and D exhausted, the excess shall be allocated equally among the remaining Companies. If, as a consequence of this, the limit of a Reinsurer is again exhausted, the other Reinsurers still remaining shall again participate equally in the excess, the allocation taking place according to this principle until all limits are exhausted»* — «Компания, обозначенная как «А», под которой понимается Швейцарское перестраховочное общество, принимает на себя 1/3 от всех превышений, компания, обозначенная как «В», 1/4, обозначенная как «С», 1/4 и обозначенная как «Д» — 1/6 часть.

Если достигается сумма, указанная в колонке «Лимит», и соответственно исчерпываются лимиты одной или более компаний, обозначенных как А, В, С и Д, любое превышение должно распределяться *равным образом* среди остальных компаний. Если же в результате этого, лимит Перестраховщика снова исчерпывается, другие Перестраховщики должны снова участвовать *равным образом* в таком превышении, при этом распределение производится в соответствии с данным принципом до исчерпания всех лимитов».

Конечно, сам текст выглядит замысловато. Но попробуем разобраться с помощью самой таблицы, приложенной к договору. Собственное удержание цедента составляло 60 000 франков:

---

<sup>119</sup> См., Golding С. Е. *A History of Reinsurance with Sidelights on Insurance*, 2<sup>nd</sup> Ed. London: Waterlow & Sons Ltd. for Sterling Offices Limited, 1931. P. 88.

	А	В	С	Д	Лимит
Максимальные лимиты компаний:	40 000	40 000	150 000	100 000	120 000
Если <i>Helvetia</i> принимает Frs. 210 000, то она сверх своего удержания должна соответственно размещать Frs. 150 000.					
Сумма до лимита в размере Frs. 120 000 распределяется как →					
Превышение в Frs. 30 000 распределяется как →					
	1/3	1/4	1/4	1/6	
Если далее <i>Helvetia</i> примет Frs. 140 000, то, поскольку лимит компании «В» исчерпан, распределение как →	40,000	30,000	30,000	20,000	
Если впоследствии <i>Helvetia</i> примет Frs. 40 000., эта сумма ляжет лишь на компанию «С», т. к. лимит					

компании «Д» также исчерпан.					
	—	1/3	1/3	1/3	
		10,000	10,000	10,000	
	—	—	1/2	1/2	
			70 000	70 000	
	—	—	40,000	—	
Frs.	40 000	40 000	150 000	100 000	

Договор был заключен на пять лет, т. е. до 1 января 1869 года. Все цессии должны были декларироваться в установленной форме в течение 48 часов с момента принятия рисков на страхование при условии, что риски подпадают под действие договора, а ответственность перестраховщика начинается с момента начала действия обязательств самого cedenta. В отношении рисков группы (1) предусматривалась комиссия в размере 10%, а по другим двум группам в размере 15%. Кроме того, из премии должны были вычитаться местные брокерские вознаграждения, что предзнаменовало сегодняшнюю широко распространенную практику. Также предусматривалась 10%-я танъема, но только в том случае, если прибыль перестраховщика составляла 20% и более. Прибыль рассчитывалась с учетом вычетов из премии страхового возмещения, выплаченного за отчетный и последующий годы, а также оценкой неоконченных убытков на конец второго года действия договора.

В первый же год существования Общества было заключено еще семь договоров перестрахования морских рисков и 16 договоров перестрахования огневых рисков с прямыми страховщиками Швейцарии (с той же «*Helvetia Feuer*» в мае 1864 года был заключен первый огневой перестраховочный договор) и заграничными партнерами в Германии, Франции, Италии, Австрии, Англии, Бельгии и России.

С самого начала политикой Общества являлось как можно широкое распределение своих операций. Задачей общества также являлось и поддержание длительных взаимовыгодных отношений. Казалось, что Общество преуспевало в бизнесе с самого начала, поскольку оно получило огромное количество предложений по перестрахованию, однако, в самом первом финансовом отчете было отмечено, что следует быть крайне осторожными при выборе клиентов в соответствии с принципом «лучше не делать ничего, чем делать это плохо» (англ. «*better no deal at all than a bad one*»).



Первый логотип Swiss Re на подписной странице огневого договора 1864 года.

Несмотря на такую осторожную политику, Общество вскоре понесло крупные расходы на перестраховочные выплаты, и оптимистичные ожидания учредителей по поводу доходного потенциала перестрахования сначала не оправдывались. В декабре 1864 года, в конце первого года деятельности, осознав, что один из договоров, который он заключил от имени общества, принесет убыток, Георг Шмидт покончил жизнь самоубийством.

Его вынужденным преемником в марте 1865 года стал Йосеф (Джузеппе) Бессо (Josef или Giuseppe Besso), который происходил из известной итальянской семьи Бессо, которая в то время управляла уже известной тогда страховой компанией в Триесте — «*Assecurazioni Generali*».



## Йосеф (Джузеппе) Бессо

Огневое страхование привело к негативным результатам в связи общим отрицательным трендом на рынке. Перестраховщики были также вынуждены оплачивать высокие комиссионные. Казалось, что меры, предпринятые Швейцарским перестраховочным обществом, несколько улучшили ситуацию, и план по прекращению огневого перестрахования был отложен. На общем собрании, состоявшемся 14 мая 1869 года, было принято решение о возмещении убытков за счет снижения уставного капитала с 6 млн франков до 4,5 млн франков. Благодаря таким шагам, общество выровнило ситуацию и даже выплатило дивиденды. Безусловно, в этом была заслуга Бессо и Гроссмманна, чей талант менеджера позволил обществу пережить эти первые непростые годы.

В 1869 году в Базеле была основана еще одна перестраховочная компания «*Basler Rückversicherungs-Gesellschaft*». В 1875 году Швейцарское перестраховочное общество учредило для своих собственных ретроцессионных программ в Цюрихе компанию «*Prudentia Aktien-Gesellschaft für Rück— und Mitversicherungen*».

Начиная с 1870-х годов, общество стало перестраховывать портфели европейских страховых компаний, которые включали риски из США. Количество таких рисков возросло в 1890-е годы. С 1895 года большинство штатов восточного побережья США приняли законы, обуславливавшие, что только компании, получившие лицензии в США, вправе осуществлять перестрахование на территории этой страны. Поэтому в 1899 году Швейцарское перестраховочное общество решало вопрос об основании филиала в США либо об ограничении своего перестраховочного бизнеса на «свободном», главным образом, западном побережье США. Решение было принято в пользу второго варианта.

На волне разрушительного землетрясения 1906 года в Сан-Франциско общество прекратило принимать огневые риски из тихоокеанского региона, как наиболее опасные. При этом оно продолжало участвовать в договорах облигаторного перестрахования морских рисков.

Несколько подробнее об участии Общества в убытках 1906 года. Оно почувствовало эффект землетрясения от шести договоров перестрахования огневых портфелей пяти европейских цедентов. Около 47% общество передало в последующее перестрахование (ретроцедировало) пяти другим страховым и перестраховочным организациям континентальной Европы. Нетто-убыток общества составил 4,3 млн швейцарских франков, что являлось существенным в сравнении с его собственными средствами в 1906 году в размере 9,9 млн швейцарских франков. Однако хорошие результаты в течение предшествующих и последующих лет позволили Обществу относительно уверенно перенести эти расходы. «Швейцарцы» показали себя надежным партнером, выполнив все финансовые обязательства, несмотря на то, что претензии составляли почти 50% годового валового сбора премии общества по сегменту, иному, чем страхование жизни. При этом Швейцарское перестраховочное общество подтвердило на деле свою достаточно высокую капитализацию и сумело существенно укрепить репутацию надежного перестраховщика во всем мире.

В качестве превентивной меры после землетрясения 1906 года общество уменьшило объемы перестрахования рисков из Калифорнии. Осенью того же года были расторгнуты два договора, которые принесли крупные убытки и заканчивались весной 1907 года. Только после формирования достаточных резервов общество восстановило свои операции на рынке США.

Нельзя обойти вниманием и еще одно событие, связанное с землетрясением. Уникальное сочетание землетрясения и пожаров в Сан-Франциско вызвало международные дебаты в страховой отрасли на предмет того, вызваны ли убытки от пожаров землетрясением или нет. Тот факт, что в страховой индустрии уже применялись семь различных и не пересекающихся по смыслу оговорок об исключении риска землетрясения, усложнило урегулирование страхо-

вых случаев. Вследствие этого в августе 1906 года новый управляющий (с 1900 года) Швейцарского перестраховочного общества Шарль Симон (Charles Simon) и представители Мюнхенского перестраховочного общества, Кёльнского



Шарль Симон

перестраховочного общества (сегодня «*Gen Re*») и «*Badische Rückversicherung*» образовали организацию, которая впоследствии стала называться «*Earthquake Commission*» («Комиссия по землетрясениям»), целью которой была разработка универсальных текстов или вордингов договоров во избежание затяжных судебных процессов в будущем. Чтобы подготовить соответствующий текст, который бы однозначно исключал прямые и косвенные убытки от землетрясения, были собраны и проанализированы полисы огневого страхования со всего мира. Симон отвечал за такой анализ в южной Европе, Франции и Швейцарии. В течение шести месяцев «*Earthquake Commission*» изучила более одной тысячи оговорок по землетрясению из

43 стран. Отчет комиссии содержал перечень (по отдельным странам) тех страховых компаний, которые имели в своих полисах такие оговорки, а также тексты применяемых оговорок и их недостатки. В июне 1907 года комиссия направила этот отчет компаниям, которые осуществляли страхование от огневых рисков в надежде на то, что они подготовят универсальные улучшенные тексты договоров в своих странах и что это станет основой для внесения изменений в соответствующие национальные законы. Отчет получил широкое одобрение по всей Европе, и во многих странах были адаптированы новые полисные условия. Однако в США большинство федеральных штатов приняло стандартный полис в соответствии с Нью-Йорком, чье законодательство предусматривало наиболее широкую ответственность страховых компаний.

В конце 1909 года швейцарцы возобновили принятие огневых рисков с американского рынка и обратились за лицензией для осуществления своих операций на восточном побережье США. Это привело к учреждению 20 октября 1910 года первого офиса в Нью-Йорке — «*Swiss Reinsurance Company of Zurich United States Branch*». К 1913 году американский филиал Общества заключил 4 крупных договора перестрахования с основными европейскими страховщиками, включая два договора с компаниями «*Phoenix Assurance Company*» (Лондон) и «*Preussische National*» (Германия).

В марте 1911 года Симон представил совету директоров проект, который предусматривал участие общества в создании лондонской компании «*European Accident Insurance Company*» вместе со швейцарскими, немецкими, английскими и французскими страховыми компаниями. Предусматривалось, что новая страховая организация будет заниматься страхованием от несчастных случаев и ответственности в США, Канаде и на других индустриальных рынках. Совет директоров одобрил проект, и уже в декабре 1911 года «*European Accident*» получила лицензию в Нью-Йорке. В том же 1911 году была основана компания «*Union of Cantonal Fire Insurance Institutions*», которая организовывала перестрахование рисков для своих членов.

Еще в 1907 году страховая пресса делала предупреждения о рисках, ассоциировавшихся с ростом количества строящихся паровых морских гигантов. Статьи обращали внимание на большую пассажировместимость — «не менее 4000 человек», возросшую скорость судов и кумуляцию рисков. Однако большинство предостережений было проигнорировано. Прогресс был темой дня, и оптимисты указывали на тот факт, что за последние десять лет на британских судах погибло всего 9 пассажиров. В 1911 году еще недостроенный до конца лайнер «Титаник» был застрахован. Британская океанская пароходная компания «*White Star Line*», основанная в 1845 году и занимавшаяся



#### Рекламный проспект пароходства

изначально перевозкой иммигрантов в Австралию, отчаянно стремилась захватить лидерство на северо-американском морском направлении с помощью трех принадлежавших ей лайнеров «*Olympic*», «*Titanic*» и «*Gigantic*» (после гибели «Титаника» был переименован в «*Britannic*»), чьи названия говорили сами за себя.

Мы уже писали о том, что в результате катастрофы пострадали, главным образом, британские страховщики, т. к. страховые компании из других стран заняли весьма осторожную позицию из-за слишком низкого тарифа. Однако американские страховщики жизни были также вынуждены заплатить несколько миллионов долларов, поскольку на борту находились некоторые богачи США, которые погибли. Трагедия стала звонком для оптимистов. Многие страховые компании вновь стали проявлять реализм, и другое судно пароходной компании «*Olympic*» вскоре было с трудом застраховано за 2% на рейс в том же направлении. Гибель «Титаника» незначительно коснулась Швейцарского перестраховочного общества, поскольку оно приняло на перестрахование лишь небольшие доли в этом риске национальных страховых компаний.





Эрвин Хюрлиманн

который в 1904 году стал членом правления, в 1919 году возглавил компанию, с 1930 по 1966 годы был членом совета директоров, а с 1942 по 1958 годы являлся председателем совета директоров. Оба руководителя проработали вместе около 40 лет, принимая решения, которые определяли будущее Общества.

Успехи компании позволили ей расширять деятельность и по другим классам страхования. Подписав первый договор перестрахования от несчастных случаев в 1881 году, в 1901 году общество стало предлагать свои емкости по договорам страхования автогражданской ответственности и в 1904 году — по техническим рискам. Дальновидная инвестиционная политика доказала свою эффективность в период, когда Швейцарское перестраховочное общество понесло серьезные убытки в связи с землетрясением в Сан-Франциско 1906 года. Из общего убытка в размере 8,4 млн швейцарских франков общество удерживало на нетто-ответственности около 4,3 млн швейцарских франков.

25 октября 1913 года Общество переехало в престижные офисы на улице «*Mythenquai*» в Цюрихе, где до сих пор находится штаб-квартира Общества. Тот факт, что Общество переехало в здание в стиле необарокко и в октябре отметило свое 50-летие, говорило о хорошем настроении всей команды. К 1914 году персонал общества насчитывал около 350 сотрудников.

Пауль Гуггенбуль (Paul Guggenbühl) отмечал: «В течение второго 25-летия, с 1889 по 1913 годы, *Swiss Re Insurance Company* активно развивалась, наращивая объемы бизнеса и увеличив чистые активы в десять раз. Скрытые резервы были найдены в форме распределений технических резервов, особенно в начале века, которые использовались для оплаты чрезвычайных убытков. Исключительно благодаря этим скрытым резервам нам удалось пережить катастрофический убыток в результате землетрясения 1906 года в Сан-Франциско без серьезного провала. Однако в период этого времени наши финансовые результаты зависели только от технических факторов. Финансовые операции были ограничены — как и 25 лет ранее — тремя моментами: процентами, административными расходами и налогами, чье воздействие непосредственно касалось объема страхового бизнеса и принесло немало сюрпризов. Ухудшение в этих позициях играло лишь небольшую роль: прибыль от роста цен, убытки по ценным бумагам, списания с полученных счетов, недвижимость и т. д. — все это носило умеренный характер, а о курсовых разницеах еще речь не шла»<sup>120</sup>.

В 1916 году головная компания приобрела контрольный пакет акций шотландской компании «*Mercantile & General Insurance Company-M & G*», основанной в 1907 году и которая впоследствии стала крупнейшим и наиболее успешным британским перестраховщиком. Как отмечалось, ранее, в 1915 году, этого шотландского перестраховщика приобрел Ричард Гиннесс (Richard Guinness), ирландский банкир и член известной семьи пивоваров. Несмотря на запрет в то время на создание новых акционерных компаний, Гиннесс вместе с уже упоминавшимся менеджером Общества Эрвином Хюрлиманном нашли возможность принимать риски немецких страховщиков, подписываемые последними еще до Первой мировой войны. Тесное сотрудничество этих двух людей превратило «*M & G*» в специализированного перестраховщика. В 1917 году компания стала принимать в перестрахования риски по договорам страхования, иному чем страхование жизни, а в 1918 году — по договорам страхования жизни. Однако перестраховщик, похоже, был учрежден слишком поздно, чтобы получить большую выгоду от спада деловой активности немецких перестраховщиков, поскольку большая часть портфелей которых уже перешла в Швейцарское перестраховочное общество.

На момент начала первой мировой войны только 20% премии Общества получало от операций в Швейцарии. По окончании войны компания смогла продолжить расширение своих международных операций, благодаря сильной финансовой базе и стабильности швейцарской валюты. В 1923 году общество основало в Нью-Йорке компанию «*North American Reassurance Company*», первую компанию на рынке США, занимающуюся перестрахованием жизни. Последующее расширение деятельности было связано, главным образом, с Европой, где общество сотрудничало в 11 странах с 31 страховой компанией, в основном с прямыми страховщиками из Германии. Востребованность услуг общества была связана, в первую очередь, с экономическими проблемами того времени у крупных страховщиков, усиленными инфляционными факторами.

В 1924 году в ходе развития своей зарубежной перестраховочной деятельности Общество приобрело в Мюнхене компанию «*Bayerische Rückversicherung AG*», основанную в 1911 году, что было связано с тем, что ее головная компания «*Bayerische Versicherungsbank*» была куплена компанией *Allianz SE*. Правда, это новое официальное название немецкий перестраховщик получил в 1937 году.

---

<sup>120</sup> Guggenbühl Paul. Hausstatistik. Vol 1, 1863-1938, SRCA 10.108 184; SRC Archive Inventory (Electronic Source). P. 281.

В годы, последовавшие после Второй мировой войны, Общество доказало свою значимость, поскольку в период союзнической оккупации Германии швейцарские фирмы не могли поддерживать прямые связи со своими немецкими партнерами. Одной из самых знаковых фигур немецкого страхового права является уже упоминавшийся Эрих Роберт Прёлсс (Erich Robert Prölss), который долгие годы возглавлял компанию «*Bayerische Rückversicherung Holding AG*», которая, как отмечалось ранее, в 2001 году интегрировалась в группу «*Swiss Re*» и стала называться «*Swiss Re Germany*».

В 1939 году Швейцарское перестраховочное общество отметило свою 75-ю годовщину. За предыдущий год сбор премии составил 297 млн швейцарских франков. Штат Общества насчитывал 426 сотрудников, а договоры были заключены с 546 страховыми компаниями. Тот же Пауль Гуггенбюль в том же обзоре отмечал: «В отличие от первых двух 25-летних периодов, которые, несмотря на некоторые различия в развитии, были отмечены одними и теми же трудностями, последующие 25 лет с 1914 по 1938 годы попали на военные и послевоенные годы. В течение этого времени мы выросли из компании среднего размера до крепкой устоявшейся корпорации глобального масштаба. Существенно возросли объемы наших операций и чистые активы. Хотя во время войны мы прошли через период беспрецедентной экспансии, которая продолжалась около 15 лет без существенных спадов, позднее чрезвычайные времена принесли нашей компании суровые вызовы. Экономические трудности послевоенного периода, которые привели к серьезному кризису, принесли катастрофические флуктуации в курсах валют и ценах. С точки зрения валют две ключевые эры имели место в течение этих 25 лет: инфляция в течение начала послевоенных годов и девальвации, которые начались в 1931 году. В контрасте по сравнению с первыми 50-ю годами компании в период этих 25 лет роковую роль сыграло списание активов, и лишь благодаря выдающемуся андеррайтингу в оценке аварий компания была защищена от опустошительных воздействий»<sup>121</sup>.

В 1940 году ограничения американского законодательства в отношении иностранных компаний привели к учреждению компании «*North American Reinsurance Corporation*», которая приняла на себя основную часть операций Швейцарского перестраховочного общества на территории США.

Благодаря нейтралитету Швейцарии и гарантиям, формируемым стабильной валютой и законодательством, международные перестраховочные связи Швейцарского перестраховочного общества благополучно пережили Вторую мировую войну, и компания использовала свой авторитет для расширения этих связей, открыв новые филиалы и дочерние компании в США, Канаде, ЮАР и Австралии.

В 1958 году генеральным управляющим Общества стал Макс Айзенринг (Max E. Eisenring), который, будучи математиком, начал свою карьеру в 1944 году в департаменте перестрахования жизни. В 1964 году он был избран председателем Совета директоров и являлся первым лицом, которое достигло высших постов в обществе из департамента перестрахования жизни. На этом посту он пробыл до 1979 года, а уйдя на пенсию, остался почетным президентом общества. При руководстве Айзенринга Общество прошло реорганизацию, которая предусматривала более специализированный анализ перестраховочной отрасли. Изменяющиеся риски требовали технических, особенно инженерных, знаний для оценки рисков, связанных с крупными строительными проектами. А растущие проблемы с ответственностью также вынуждали привлечение юридических экспертов и ученых. Айзенринг основал так называемый «*Swiss Insurance Training Centre (SITC)*» — Швейцарский центр подготовки и обучения специалистов страхования, который организовал курсы по преподаванию технических особенностей страхования, в частности, для страховщиков с новых рынков. С 1967 по 1980 годы Айзенринг являлся членом Совета директоров банка «*Credit Suisse*».

---

<sup>121</sup> Guggenbühl Paul. Hausstatistik. Vol 1, 1863-1938, SRCA 10.108 184; SRC Archive Inventory (Electronic Source). P. 293.



Макс Айзенринг

Говоря о 1963 году, т. е. о 100-лети Швейцарского перестраховочного общества, следует отметить, что оно имело уже более 11 тысяч акционеров. Уже упоминавшийся Пауль Гуггенбуль указывал на следующее: «Швейцарское перестраховочное общество достигло своего 75-летия во времена великого политического и экономического беспорядка. Сегодня, 25 лет спустя, мы можем сказать с облегчением, что Швейцарское перестраховочное общество также пережило свой четвертый 25-летний период в прекрасной форме, хотя начало было отмечено беспрецедентными препятствиями, связанными с пятилетней мировой войной. Мы укреплялись, и сегодня можем смотреть на наше второе столетие, зная, что наша компания крупнее и сильнее, чем когда-либо. Каждый из трех предыдущих 25-летних периодов характеризовался своими индивидуальными событиями, и четвертый период не исключение. Хотя мы продолжали расширять свою деятельность, однако, в ряде случаев результаты были весьма разными. Что отличает четвертый период, так это значительное изменение в доходах от операционной деятельности до финансовых операций: с одной стороны, речь идет о падении маржи прибыли, а с другой стороны, рост процентных доходов и прирост капитала.... В конце нашего сотого финансового года мы имеем существенно больше чистых активов, чем в начале предшествующего 25-летнего периода»<sup>122</sup>.

В 1968 году общество разделило деятельность со своим английским партнером «*Mercantile & General Reinsurance*», а в 1969 году учредило в Лондоне компанию «*Swiss Reinsurance Company (UK)*».

В Германии общество реорганизовало прямые страховые компании по сферам своего влияния. Если ранее они не очень успешно работали под флагом, так называемого, Швейцарского клуба, то теперь они были объединены в более тесную структуру. С 1938 года дочерние компании принадлежали компании «*Neue Holding AG*», которая в 1970 году была переименована в «*Schweizer Rück Holding AG*». В 1974 году на базе этой дочерней организации общество учредило компанию «*SR Beteiligungen Aktiengesellschaft*» в Мюнхене. 1 января 1975 года общество передало этой мюнхенской компании большую часть своего пакета в ганноверской страховой группе «*Magdeburger Versicherungsgruppe*» и основной пакет акций в компании «*Vereinte Versicherungen*», ранее «*Vereinigte Versicherungsgruppe*», основанной в 1974 году из ряда более ранних компаний и переименованной в 1987 году. Все это привело к процессу деления

---

<sup>122</sup> Guggenbühl Paul. Hausstatistik. Vol 2, 1939-1963, SRC Archive Inventory (Electronic Source). P. 32.

функций и передислокации из Швейцарии в Германию. В то же время подобные меры позволяли расширить прямой страховой бизнес компании, что наряду с перестраховочными операциями играло важную роль в деятельности всей группы.

Общество укрепляло свою прямую страховую деятельность путем приобретений в других европейских странах. В 1977 году оно купило контрольный пакет у цюрихской компании «*Schweiz Allgemeine Versicherungs-Aktien-Gesellschaft*», основанной еще в 1869 году и являвшейся крупным международным страховщиком с рядом зарубежных представительств, которая, кстати, занималась прямым морским страхованием, а в 1988 году оно стало владельцем известного итальянского страховщика «*Lloyd Adriatico S.p. A.*» в Триесте. В том же году оно приобрело третью по величине перестраховочную фирму Швейцарии «*Union Rückversicherungs-Gesellschaft*», расположенную в Цюрихе.

Благодаря активным международным операциям Общество сделало перестрахование важной статьёй швейцарского экспорта. Более 90% перестраховочной премии Общества поступало из заграницы, крупнейшими рынками для которого являлась Северная Америка и Германия. Большая часть прямого страхового бизнеса приходила из Германии, главным образом, это были страхование здоровья, автотранспорта и ответственности.

Общество проводило научные исследования по общим и специальным проблемам прямого страхования и перестрахования; результаты, опубликованные в виде собственных серий, представляли собой важные сведения для теории и практики перестрахования. Достаточно известный сегодня журнал «*Sigma*», который регулярно выпускается с 1968 года, дает анализ тенденций, структурных изменений в сфере прямого страхования и перестрахования, а также приводит международные сравнения. Другое периодическое издание «*Experiodica*», издаваемое с 1973 года, публикует полезные выдержки и статьи из специальной литературы. Таким образом, Общество использовало знания и опыт, полученные через свою международную практику, для пропаганды перестраховочной экспертизы.

В течение 1990-х годов Общество продолжило осуществлять стратегические приобретения, делая акцент, в первую очередь, на перестрахование. В 1991 году оно приобретает основной пакет акций в компании «*ELIVA Swiss Insurance Company*», которая, в свою очередь, впоследствии приняла на себя операции другой швейцарской компании «*Schweiz Allgemeine Versicherungs AG*». На следующий год оно продвигается в регион Балтики, учреждая в Таллине (Эстония) компанию «*Swiss-Baltic Reinsurance Advisors*».

В 1994 году Общество предприняло реорганизацию, которая позволила выдвинуть перестрахование на ключевые стратегические позиции. В том же году оно начало отказываться от прямого страхования. В 1995 году ШПО показало 53%-й рост прибыли по сравнению с предыдущим годом, что, частично, объяснялось успешной реструктуризацией.

В течение последующих нескольких лет Общество сделало несколько важных покупок, что являлось частью его плана по полному проникновению в сегмент перестрахования жизни. В 1995 году покупается нидерландская группа «*Alhermij Group*», а в 1996 году английская группа «*Mercantile & General Re Group*». Последнее приобретение обеспечило Обществу лидирующую позицию в сегменте страхования жизни и здоровья. Вскоре основывается компания и в Лондоне — «*Swiss Re Life & Health*».

1995 год также примечателен созданием нового логотипа Швейцарского перестраховочного общества. Длительной практикой страховщиков было использование штампов или печатей. Например, первые договоры перестрахования Швейцарского перестраховочного общества не просто подписывались, но и скреплялись печатью компании. Мы ранее приводили рисунок 1864 года, который представлял собой овал с названием общества и швейцарским крестом, обрамленным короной из солнечных лучей. В начале 20-го века форма штампа стала круглой.



### Штамп Швейцарского перестраховочного общества

В 1960 году в связи с предстоящим 100-летием компании появился новый логотип, как результат конкурса, объявленного среди сотрудников. Победивший проект изображал буквы S и R как зеркальное отражение друг друга. В 1981 году визуальное изображение этого логотипа было усилено «голубым» цветом, цветом компании. Этот рисунок просуществовал до 1990-х годов. Тогда потребовался новый логотип, который бы стал международным брендом общества, как ведущей и современной компании. На графике новый логотип был частью, взятой из старого «SR» логотипа.



### Логотип общества до 1990-х годов

Сегодня он представляется абстрактным и не является каким-либо словом или звучанием. Его четыре составных штриха или палочки образуют простой геометрический синтаксис или формальный набор изображений, который легко запомнить и ассоциировать с компанией.



### Логотип общества с 1995 года

В течение 1997 года Общество приобретает 100% акций итальянского перестраховщика «*Unione Italiana de Reassicurazione*» и переименовывает его в «*Swiss Re Italia*». Затем в 1998 году Общество покупает за \$ 1,8 млрд американскую корпорацию в Коннектикуте «*Connecticut Life Re Corporation*», что позволило ему занять устойчивое положение на перестраховочном рынке США. В том же году ШПО также приобретает мексиканского перестраховщика «*Reasegueros Alianza S. A.*» и основной пакет голландской компании «*NCM Holding*». Тогда же, как упоминалось ранее, объединяются перестраховочные операции со швейцарской компанией «*Union*

*Rückversicherungs-Gesellschaft*». В 1999 году все дочерние структуры и компании объединились под одним брендом «*Swiss Re*». В конце 1990-х годов топ-менеджеры и акционеры Общества серьезно задумываются об инвестиционном банковском секторе и в 1999 году Общество покупает группу «*Fox-Pitt, Kelton Group*». При этом руководство Группы чувствует, что для будущего прогресса перестраховочные компании должны предлагать как перестрахование, так и инвестиционные услуги. Вальтер Бруно Кильхольц (Walter Bruno Kielholz)



Вальтер Бруно Кильхольц

заявлял в одной из статей, опубликованных в 1999 году в журнале «*Business Insurance*», что «поскольку надо ловить момент секьюритизации (трансформация неликвидных активов в ценные бумаги) для получения доступа к инвесторам, торговой экспертизе и т. д., все это будет всевозрастающим фактором для успеха в перестраховании»<sup>123</sup>.

В 2000 году Общество покупает калифорнийскую группу «*Underwriters Re Group*», что усилило его позиции в сегменте перестрахования имущественных рисков и ответственности. В следующем году оно реструктурирует свои операции и создает три бизнес-группы: по жизни — «*Swiss Re Life & Health*»; по имущественному сегменту — департаменты, отвечающие за Америку, Азию и Европу; и по финансовым услугам — подразделения, отвечающие за новые рынки, инвестиции и акционеров.

Третье тысячелетие принесло Швейцарскому перестраховочному обществу как новые достижения, так и потери, но это также уже другая история.

---

<sup>123</sup> Zolkos Rodd. Swiss Re Purchase to Expand Services, *Business Insurance*, January 4 1999. P. 2.

## Глава 4

**История страхования в ГДР.** Наиболее важным органом финансовой экономики в советской оккупационной зоне была Советская военная администрация (Sowjetische Militäradministration in Deutschland — SMAD), созданная 9 июня 1945 года, и ее региональные структуры на уровне земель, провинций и округов. В целом в SMAD первоначально работали 50 тысяч военных и гражданских служащих, но к концу 1948 года, то есть за год до ее роспуска, их число упало примерно до 15 тысяч.

Приказы SMAD имели силу закона, она контролировала выполнение своих требований и направляла политическое, экономическое и социальное развитие в интересах Советского Союза. Она управляла созданием новых политических структур и спонсировала кандидатов КПГ (Коммунистическая партия Германии) и СЕПГ (Социалистическая Единая партия Германии), обеспечивала соответствие экономики требованиям репараций и снабжение оккупационных войск, реорганизовала имущественную ситуацию в сельскохозяйственном секторе, промышленности и финансах и со всей строгостью преследовала реальных и потенциальных противников своей политики.

Действовали также администрации прусских провинций Бранденбург и Саксония-Анхальт, существовавшие до лета 1947 года, недавно созданная земля Мекленбург-Передняя Померания, земля Тюрингия, которая была расширена в основном за счет бывшего прусского административного округа Эрфурт и земли Саксония. Они получали приказы непосредственно из параллельных государственных органов СССР. С годами земли с изначально разной структурой вводили аналогичные административные направления. В бывших провинциях президенты были заменены премьер-министрами, которые возглавляли кабинеты со специализированными департаментами. КПГ в основном оставляла высшие формальные должности социал-демократическим или либеральным политикам. Политически взрывоопасные офисы, которые отвечали за внутреннюю безопасность и кадровые вопросы, денацификацию и земельную реформу, обычно брали на себя старые коммунисты. Трое из пяти глав внутренних органов власти, Эрнст Буссе (Ernst Busse), Роберт Зиверт (Robert Siewert) и Йоханнес Варнке (Johannes Warnke), во время нацизма были депортированы в концентрационные лагеря. По запросу SMAD министры финансов федеральных земель и провинций контролировали систему страхования вместе с ответственным сотрудником Центрального финансового управления Германии (Deutsche Zentralfinanzverwaltung). Обязанности двух властей не были четко разграничены, что серьезно осложнило их отношения друг с другом. Однако, в более долгосрочной перспективе Центральное финансовое управление, которое было включено в Германскую экономическую комиссию (Deutsche Wirtschaftskommission) в 1948 году, преобладало над региональными властями.

Финансовое управление было частью Центральной немецкой администрации, созданной SMAD в Берлине летом 1945 года. Оно было разделено на десятки земельных ведомств, которые со временем стали предшественниками правительства ГДР. В 1945 году военная администрация назначила главой Центрального финансового управления Германии Генри Мейера (Henry Meyer), бывшего политика СДПГ, эмигрировавшего в Россию. К неудовольствию СЕПГ, он в основном собирал в своем кабинете экспертов из Имперской финансовой администрации. Чиновников критиковали как политически далеких «буржуазных специалистов». После того, как в 1948 году экономический отдел совета директоров СЕПГ «очистил» Финансовое управление, Мейеру пришлось оставить свой офис. Коммунистический политик, а позже министр финансов ГДР Вилли Румпф (Willy Rumpf) занял свое место в качестве главы Главного финансового управления Германской экономической комиссии (DWK).

В DWK, созданной в 1947 году, в следующем году открылись различные отделения Центральной немецкой администрации. Председательство в DWK после того, как первоначально были назначены руководителями Юрген Кучински (Jürgen Kuczynski) и Клаус Гизи (Klaus Gysi), перешло к Генриху Рау (Heinrich Rau), бывшему члену КПП в прусском земельном парламенте<sup>124</sup>. В нацистскую эпоху он был узником концлагеря Маутхаузен, как и его заместитель в DWK Бруно Леушнер (Bruno Leuschner). Позже оба сменили друг друга на посту председателя Госплана ГДР и стали членами Политбюро СЕПГ. Отдел страхования в Главном финансовом отделе DWK, который был упразднен после создания в ГДР Министерства финансов, возглавлял Эрвин Бриллике (Erwin Brillke)<sup>125</sup>.

То, что начала SMAD, СЕПГ продолжила в 1950 году, когда она централизовала разделенные на федеральном уровне обязанности во вновь созданном Управлении страхового надзора Германии (Deutsche Aufsichtsamt für das Versicherungswesen-DAV). В 1952 году надзорный офис составлял ядро Главного управления государственной «Немецкой страховой компании» (Deutsche Versicherungs-Anstalt-DVA). Другими словами, была создана копия советской страховой организации Госстрах.

С апреля 1945 года до капитуляции 8 мая и в первое время после этого многие страховые компании бездействовали. Где бы ни оставались ответственные сотрудники, они едва ли могли действовать, потому что коммуникация и инфраструктура разрушились, а политическая ситуация оставалась неясной. Приказ № 1 Верховного Главнокомандующего Советской военной администрации от 23 июля о «Реорганизации финансовых и кредитных органов Германии» внес определенную ясность. С одной стороны, в нем сказано: «Никакие выплаты по старым страхованиям не должны производиться, если фонды страховой компании исчерпаны фашистским государством». С другой стороны, затем следовало четко сформулированное: «Необходимо создать страховые компании по имущественному и личному страхованию. Необходимо ввести обязательное страхование предприятий и домов»<sup>126</sup>.

Представители частных страховых компаний заволновались, будет ли разрешено частным компаниям в будущем существовать наряду с государственными? Что должно быть со старым бизнесом, когда лишь очень немногие компании обладали хотя бы отдаленно достаточными активами?

Сторонники государственной или публично-правовой системы страхования, ее более поздние функционеры, а также историография ГДР исходили из этого приказа, что все существующие страховые компании должны быть закрыты и подлежали ликвидации. В то же время SMAD отдал приказ о создании новых государственных страховых компаний.

3. Шульце (Siegfried Schulze), вскоре после воссоединения Германии в историческом обзоре пришел к выводу, что «как бы ни оценивались первые постановления 1945 года, они не были актами юридической ликвидации компаний, которые должны были привести к прекращению действия правосубъектности»<sup>127</sup>.

В конечном итоге развитие политической ситуации в советской оккупационной зоне определило, как пойдут дела со страховой отраслью. Победили сторонники государственной финансовой экономики. Год спустя большинство частных страховых компаний переместили свои штаб-квартиры в западные сектора Берлина или даже в западные оккупационные зоны. Их филиалы в советской зоне, а также оставшиеся и частично вновь созданные компании-пре-

---

<sup>124</sup> См., Kuczynski Jürgen. Dialog mit meinem Urenkel. Neunzehn Briefe und ein Tagebuch, 7. Aufl., Berlin, Weimar 1986. S. 50.

<sup>125</sup> См., Zank Wolfgang. Wirtschaftliche Zentralverwaltung und Deutsche Wirtschaftskommission (DWK), in: SBZ-Handbuch, S. 287-288.

<sup>126</sup> Verordnungsblatt für die Provinz Sachsen 1/1 (6. Oktober 1945). S. 17.

<sup>127</sup> Schulze Siegfried. Die Entwicklung des Versicherungswesens und des Versicherungsrechts in der Sowjetischen Besatzungszone und in der DDR, Hamburg 1992. S. 12-18

емники были распущены или находились в стадии ликвидации, некоторые из их активов уже были экспропрированы, а некоторые были переданы в доверительное управление.

Правовая ситуация изначально развивалась по-разному в зависимости от индивидуальных норм земель и провинций советской оккупационной зоны. Законодательный орган Тюрингии наиболее четко сформулировал постановление от 1 ноября 1945 года: «Все частные страховые компании в Тюрингии ликвидируются 1 ноября 1945 года»<sup>128</sup>. В других местах, например, в провинции Саксония, правила были менее четкими. Там говорилось, что всем неавторизованным или лицензированным страховым компаниям по-прежнему не разрешается работать<sup>129</sup>, но в остальном: «Частным страховым компаниям может быть разрешено вести бизнес (...)»<sup>130</sup>.

В большинстве случаев частные компании также имели возможность или, по крайней мере, перспективу подачи заявки на получение новой лицензии в области добровольного страхования. Центральное финансовое управление Германии действовало как координирующий и надзорный орган под кураторством SMAD. В середине декабря 1945 года советская военная администрация пригласила в Берлин глав государственных страховых учреждений и правительств земель. Упомянувшийся Эрвин Брилке, руководитель Отдела страхования в Главном финансовом отделе DWK, проинформировал участников конференции, как действовать дальше. В протоколе под заголовком «Одобрение частных компаний» говорится: «Решающим фактором здесь является экономическая необходимость. Решение о том, рассматривать ли этот вопрос, остается соответственно за президентами земель (так в оригинале). Провинции — в любом случае ясно, что старые компании не могут быть допущены; вместо этого в каждом случае необходимо создавать новые компании. Здесь важна форма нового общества: акционерная компания или общество взаимного страхования. Также существенны капитальные ресурсы компаний, которые будут допущены»<sup>131</sup>.

Брилке затем обрисовал, что это может означать в конкретных терминах. Количество компаний, которым будет выдана лицензия, должно зависеть от численности населения и промышленного и коммерческого потенциала конкретной земли. В соответствии с этим, до пяти компаний должны быть допущены к работе в самой густонаселенной и самой сильной в экономическом отношении земле Саксонии и только одна компания в самой слабой в структурном отношении Мекленбург-Передней Померании с миллионным населением<sup>132</sup>.

Некоторые частные компании, которые уже явно протестовали против того факта, что местные администрации сократили их коммерческую деятельность, а новые государственные страховые учреждения «переманивали» их активы, теперь взяли на себя инициативу. Они обратились за лицензией к президенту провинции Саксония. В игру вступили только два премника давно созданных компаний: «Neue Magdeburger Versicherungsanstalt», которая также была учреждена как общество взаимного страхования, и другое общество взаимного страхования «Wilhelma Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit-VVaG». Название последней связано с компанией «Wilhelma in Magdeburg Allgemeine Versicherungs-AG», основанной в 1871 году, которая была передана компании Allianz в 1923 году из-за экономических проблем в период инфляции.

---

<sup>128</sup> Durchführungsverordnung zum Gesetz über den Neuaufbau des privaten und öffentlich-rechtlichen Versicherungswesens in Thüringen vom 22. September 1945; Reinhard Renger. Die Organisation des Versicherungswesens in der sowjetischen Besatzungszone und in der DDR 1945 bis 1989, Karlsruhe 1990. S. 201.

<sup>129</sup> Verwaltungsbericht der Sach— und Lebensversicherungsanstalt der Provinz Sachsen-Anhalt (1.10.1945-31.12.1946), LHSA, MD, K 5, Nr. 2209, Bl. 12.

<sup>130</sup> Verordnungsblatt für die Provinz Sachsen, 1/7 (15. Dezember 1945). S. 13.

<sup>131</sup> Protokoll über die Tagung der Landes— und Provinzial-Verwaltungen und der Provinzial— und Landesversicherungsanstalten am Mittwoch, dem 12. Dezember 1945, in der Deutschen Zentralfinanzverwaltung in der SBZ, FHA B 35.2.1/1202. S. 1.

<sup>132</sup> Protokoll über die Tagung der Landes— und Provinzial-Verwaltungen und der Provinzial— und Landesversicherungsanstalten am Mittwoch, dem 12. Dezember 1945, in der Deutschen Zentralfinanzverwaltung in der SBZ, FHA B 35.2.1/1202, S. 5.

На рубеже 1945-1946 годов «Wilhelma VVaG» разослала своих представителей во многие земли. Акции старых частных компаний, из которых разрешалось оставаться только значительно сокращенным расчетным офисам, должны были быть ретроспективно переданы до даты основания частично новому государственному провинциальному учреждению, частично двум новым частным компаниям. Бизнесом «Wilhelma VVaG» руководили бывшие директора Allianz в Магдебурге Эрих Грассер (Erich Grässer) и его коллега Карл Фишер (Karl Fischer). Они наняли более 180 сотрудников из своего старого филиала и полагались на сеть представителей старой «Wilhelma» в провинции Саксония. Компания «Allianz» предоставила уставный капитал. Помимо акций компаний группы «Allianz», власти передали компании «Wilhelma» портфели около десятка компаний, в том числе бывших крупных компаний, таких как «Thüringia», «Agrippina» и «Karlsruher Leben». Даже если неопределенность или неуверенность и сохранялась, у компании Allianz была надежда несколько месяцев снова поработать в Восточной зоне. Эти надежды были также направлены за пределы новой «Wilhelma» в провинции Бранденбург и Мекленбург.

26 февраля 1946 года военная администрация прекратила деятельность старых частных компаний, которые были переданы «Wilhelma» несколькими неделями ранее, и запретила ей работать с бывшими членами службы продаж компании «Allianz». В то же время агентство по трудоустройству Магдебурга проинформировало компанию «Wilhelma», что большое количество сотрудников бэк-офиса немедленно получили другие обязанности. Ситуация вызывала тревогу: у компании остался только ее новый бизнес, ей пришлось создать новую сеть представителей, штат ее офиса внезапно стал чрезмерным, но фактически больше не был доступен из-за обязанности исключительно обслуживания. Однако расходы на заработную плату продолжали расти, потому что в соответствии с контрактом сотрудников можно было проинформировать о прекращении трудовых отношений только через несколько месяцев. 6 июля 1946 года SMAD приказала провинции Саксония ликвидировать компанию «Wilhelma» к сентябрю месяца. Двумя днями ранее военная администрация уже конфисковала акционерный капитал и перевела его на счет другой провинциальной страховой компании.

Из разговора в SMAD у официально назначенного аудитора Гроссмана сложилось впечатление, что решающими для приказа о ликвидации могли быть политические причины. Кроме того, он отметил: «Было также известное желание не разрешать деятельность других страховых компаний (...) кроме страховой компании земли Саксония-Анхальт»<sup>133</sup>. Страховой портфель компании «Wilhelma» был окончательно передан в государственное страхование провинции. Это открыло дорогу страховой монополии на земельном уровне.

После того, как советская военная администрация одобрила создание партий и профсоюзов в июне 1945 года, поначалу казалось, здесь может быть реализована плюралистическая социальная и политическая модель. Объединение КПГ и СДПГ в СЕПГ в апреле 1946 года помешало этим идеям, и стало ясно, что коммунисты, ориентируются на модель СССР.

SMAD экспроприировала самые важные промышленные компании и землю. Она помогла сформировать блок антифашистских партий, поддержала создание СЕПГ и определяла курс на строительство нового государственного. КПГ также получила советскую помощь в реализации своих целей регулирования в промышленности. Новый порядок собственности был легализован распоряжением SMAD<sup>134</sup>.

Что касается внутренней политики, СЕПГ сформировала централизованную политическую систему, в которой доминировала одна партия.

---

<sup>133</sup> Bericht über die Gründung und Auflösung der «Wilhelma», Magdeburger Versicherungsverein AG. In Magdeburg erstattet von der Wirtschaftsprüfer-Gemeinschaft ... durch Prof. Dr. H. Großmann, Leipzig, LHSa, MD, K 5, Nr. 2219, Bl. 35.

<sup>134</sup> См., Staritz Dietrich. Die Gründung der DDR. Von der sowjetischen Besatzungsherrschaft zum sozialistischen Staat, 3. Aufl., München 1995. S. 133.

СЕПГ также взяла курс на создание централизованной плановой экономики под лозунгом «производить больше, распределять более справедливо, жить лучше».

3 октября 1945 года Иван Колесниченко, глава советской военной администрации Тюрингии поручил президенту земли создать Государственную страховую компанию (Landesversicherungsanstalt-LVA), которая должна была подчиняться непосредственно главе правительства. Правовой основой для этого был закон земли от 22 сентября 1945 года, в котором новое правительство земли реализовало указ SMAD за № 01, упомянутый выше. Советская военная администрация и правительство земли назначили Райнхарда Леттау (Reinhard Lettau), главу недавно созданной государственной администрации Тюрингии, ответственным за социальную политику, президентом этой страховой компании. Первоначально она располагалась в Эрфурте, в бывшей штаб-квартире Тюрингии, а с осени 1947 года в Готе, в бывшей штаб-квартире банка «Gothaer Lebensversicherungsbank».

Под заголовком «*Versicherungswesen auf neuer Grundlage*» («Страхование на новой основе») газета «*Thüringer Volkszeitung*» 26 ноября 1945 г. сообщила о церемонии основания накануне «Государственной страховой компании Тюрингии» в Эрфурте. В статье цитируется высказывание президента земли Тюрингия Рудольфа Пола (Rudolf Paul): «Ситуация «Закрывавай дверь, идет страховой агент», по сути, должна быть в прошлом. Государственная страховая компания будет нести ответственность только за страхование зданий от пожара, града, страхование ответственности автотранспортных средств. За все другие виды страхования: имущественное, страхование жизни, здоровья, будут нести ответственность и частные страховые компании, которые сохранены»<sup>135</sup>. Фактически, многие компании хотели вернуться к работе. Государственное управление финансов, которое, собственно, не отвечало за выдачу лицензий, только за несколько месяцев получило 15 заявок, в том числе от таких компаний, как «*Allianz*», «*Gothaer Feuer*», «*Helvetia*», «*Magdeburger Feuer*» и «*Nordstern Versicherung*». Но то, что потом произошло в Тюрингии, на короткое время стало типичным для всей советской оккупационной зоны. К февралю 1947 года канцелярия президента земли отклонила в общей сложности 41 заявку на получение лицензии. В то время как в других местах, например, в Мекленбурге и в провинции Саксония, частные компании могли продолжать работать или могли начать бизнес в течение короткого времени в другой организационной форме, правительство же Тюрингии отклонило все заявки. Доверительный управляющий Государственной страховой компании (LVA) зарегистрировал активы 137 частных страховщиков. За редким исключением, все частные страховые компании в Тюрингии были ликвидированы осенью 1946 года. Имущество закрытых компаний, расположенных в Тюрингии, перешло в собственность LVA, которая при этом не стала их правопреемником.

Приказом от 28 августа 1945 года правительственные учреждения учредили компанию «*Provinzial-Versicherungsanstalt Mark Brandenburg*», которая летом 1947 года, когда была образована земля Бранденбург, была названа «*Versicherungsanstalt des Landes Brandenburg*». За этим последовало постановление от 15 сентября 1945 года о компании «*Sach— und Lebensversicherungsanstalt der Provinz Sachsen*» («Компания по страхованию имущества и жизни провинции Саксония») в Галле, второй по величине среди региональных компаний, позднее действовавшей как «*Versicherungsanstalt des Landes Sachsen-Anhalt (VASA)*» («Страховая компания земли Саксония-Анхальт»). Распоряжение о создании Государственной страховой компании Тюрингии, описанной выше, которая позже была переименована в «*Versicherungsanstalt des Landes Thüringen*» (VAT), последовало 22 сентября. Процесс формирования страховых компаний завершился созданием «*Mecklenburg-Vorpommersche Sach— und Personenversicherungsanstalt*» («Страховая компания имущественного и личного страхования земли Мекленбург-Передняя Померания»), основанной в Ростоке по приказу

---

<sup>135</sup> ThStAW, Ministerium der Finanzen, 5891, Bl. 17.

от 11 октября 1945 года, и крупнейшей компании «Versicherungsanstalt des Bundeslandes Sachsen» (VAS) («Страховая компания Федеральной земли Саксония») <sup>136</sup>. 10 июля 1947 года название было переименовано в «Sach— und Personenversicherungsanstalt Mecklenburg» (VAM) («Компания страхования имущества и личного страхования в Мекленбурге»).

В отличие от земель советской оккупационной зоны, в советском секторе Берлина даже в первые несколько месяцев после основания ГДР существовали пять крупных страховых компаний, которые магистрат Восточного Берлина окончательно объединил с 1 июля 1950 года, чтобы сформировать государственную страховую компанию «Vereinigten Großberliner Verscherungsanstalt» («Объединенная страховая компания Большого Берлина»). Пятью объединенными компаниями были «Berolina, Allgemeine Versicherungsanstalt von Groß-Berlin», «Berliner Eigenhilfe» — союзно-кооперативная страховая компания имущества, «Berliner Volksfürsorge», «Feuersozieten Groß-Berlin» и компания по страхованию жизни «Lebensversicherungsanstalt Groß-Berlin».

Для клиентов советской оккупационной зоны сначала во многих случаях мало что изменилось. У тех, кто продолжал выплачивать взносы по страхованию своего имущества после войны, их контракты были переданы LVA. Таким образом, LVA взяла на себя ответственность за новые ущербы. Тем не менее, потребовалось несколько лет, пока все связанные с этим проблемы, такие как расторжение или пересмотр контрактов, не были решены.

Естественно, более сложной оказалась сфера страхования жизни. Старые страховые компании по контракту создавали резервы и управляли этими активами, чтобы обслуживать требования застрахованных лиц, когда наступает срок погашения полисов. Однако, когда война закончилась, большая часть этих активов была уничтожена по всей Германии: многие объекты собственности были уничтожены во время войны, большинство акций и государственных облигаций потеряли свою стоимость. Правительство провинции Саксония решило приостановить действие старых контрактов до дальнейшего уведомления. Взносы больше не разрешались, пособия больше не могли быть гарантированы. Новые контракты были возможны, но такое регулирование должно было бы фундаментально подорвать уверенность в надежности страхования жизни. Это одна из причин, по которой законодательный орган пообещал, что последнее слово еще не сказано <sup>137</sup>.

В конце концов, именно SMAD предприняла два шага для урегулирования требований страхователей по всей зоне. В своем Приказе № 247 от 14 августа 1946 года она постановила, что держателям старых договоров страхования жизни следует засчитывать срок действия старого договора при подписании нового. В случае небольших полисов страхования жизни стоимостью до 500 марок государственные страховые компании должны были выплатить полную сумму; при более высоких суммах клиенты имели право на получение 50 процентов страховой суммы, но не более 2 тысяч марок. В случае смерти застрахованного лица в течение срока действия контракта его оставшиеся в живых иждивенцы получали полную сумму до максимальной выплаты в размере 10 тысяч марок. Приказ также содержал заметную политическую оговорку, в которой говорилось, что «военные преступники и активные члены фашистской партии» были исключены из этих выплат.

В 1948 году военные власти добавили к своим распоряжениям положение о тяжелых случаях, в соответствии с которым требования по страхованию жизни по старости и пенсионному страхованию для особо нуждающихся были распространены на период между окончанием войны и изданием Приказа № 247 летом 1946 года <sup>138</sup>.

---

<sup>136</sup> См., Barbara Eggenkämper, Gerd Modert und Stefan Pretzlik, Die Staatliche Versicherung der DDR von der Gründung bis zur Integration in die Allianz, Verlag C. H. Beck oHG, München 2010. S. 37.

<sup>137</sup> Durchführungsverordnung zur Verordnung über die Neuregelung des Versicherungswesens, in: Verordnungsblatt für die Provinz Sachsen, Bd. 1, Heft 7. S. 13.

<sup>138</sup> Verordnungsblatt für die Provinz Sachsen, Bd. 2, Heft 34, S. 364; für Thüringen: Autorenkollektiv, Betriebsgeschichte, S.

Генрих Георг, который когда-то был социал-демократом, но присоединился к КПГ в 1945 году, заменил своего уволенного предшественника Райнхарда Леттау в 1947 году и был обвинен в ходе показательного процесса в 1950 году. На его место пришел Вальтер Каммлер (Walter Kammler), который в 1964 году занял пост генерального директора «Deutsche Versicherungsanstalt-DVA».

Перед всеми страховыми компаниями стояли следующие задачи:

- построить внутреннюю администрацию и собственное выездное обслуживание,
- организовать обязательное страхование от пожара, автогражданской ответственности и града в соответствии с жесткими временными рамками SMA,
- регистрировать и принимать активы и страховые портфели частных и государственных страховых компаний,
- реформировать страхование жизни с периода после окончания войны,
- разработать и распространять предложения по добровольному страхованию во всех утвержденных секторах, и
- принять активы строительных обществ.

Однако в зависимости от региона им приходилось выполнять свою работу в совершенно разных стартовых условиях. Сельскохозяйственная земля, такая как Мекленбург, в которой каждый второй житель был беженцем или изгнанником в 1946 году, вряд ли могла сравниться с высокоразвитыми индустриальными регионами, густонаселенными и хорошо развитыми землями, такими как Саксония или Саксония-Анхальт, несмотря на разрушительные последствия войны. Новый глава государственной страховой компании в Мекленбурге Отто Прифф (1945-1950) прибыл в Росток в 1945 году — SMA предложила на руководящую должность политически нейтрального бывшего страхового агента в Гюстрове (Güstrow).

Отто Прифф летом 1946 года написал письмо с жалобой президенту земли Мекленбург-Передняя Померания. В нем он пояснил: «...руководство компании столкнулось с «ничем», когда оно было создано, потому что не были доступны ни собственные деньги, ни подходящий персонал, ни страховые резервы, как, например, в случае с большинством учреждений в советской зоне. Однако от SMA в Шверине требовалось незамедлительно принять меры по обязательному страхованию от пожаров, а также осуществить его в полном объеме, включая взыскание долгов, к 15 февраля 1946 года. Конечно, не было никакой внешней организации, так что на службу в компанию должен был быть нанят любой человек. Кроме того, тогда была значительная нехватка подходящего персонала, потому что с созданием компании одновременно были освобождены от работы частные компании, и поэтому всю свою энергию они направили обратно на оказание своих же услуг»<sup>139</sup>.

Там, где это было возможно и доступно, новые страховые компании переместились в административные здания закрытых компаний-предшественников. В Ростокке страховые органы заняли помещения бывшего земельного пожарного фонда Мекленбурга. Уставы, которые были сформулированы по-разному в зависимости от земли, предусматривали должность президента, который возглавлял совет директоров, состоящий из нескольких членов, и административный совет в качестве консультативного и консультативного органа. В случае Мекленбурга были представлены в общей сложности двенадцать представителей государственной администрации, такие как мэры и районные советники, партии антифашистского блока, производственные советы, Федерация свободных профсоюзов или другие массовые организации. В конце 1947 года Мекленбургская компания по страхованию имущества и личного страхо-

---

69-70; ebd, S. 16-17 eine ausführliche Darstellung der Details. Barbara Eggenkämper, Gerd Modert und Stefan Pretzlik, Die Staatliche Versicherung der DDR von der Gründung bis zur Integration in die Allianz, Verlag C. H. Beck oHG, München 2010. S. 38.

<sup>139</sup> Verordnungsblatt für die Provinz Sachsen, Bd. 2, Heft 34. S. 364; für Thüringen: Autorenkollektiv, Betriebsgeschichte, S. 69-70; ebd, S. 16-17 eine ausführliche Darstellung der Details. Barbara Eggenkämper, Gerd Modert und Stefan Pretzlik, Die Staatliche Versicherung der DDR von der Gründung bis zur Integration in die Allianz, Verlag C. H. Beck oHG, München 2010. S. 38.

вания (Sach— und Personenversicherungsanstalt Mecklenburg) управляла около 530 тысячами договорами страхования имущества со сбором премии около 37 млн марок, около 45 процентов из которых приходилось на обязательное страхование, а также 33 тысячами новых страховых жизней и около 170 тысячами конвертированных старых контрактов, в результате чего выплаты по ним премий составили 19,5 млн рейхсмарок. Из них на новый бизнес пришлось около миллиона марок<sup>140</sup>.

Страховая компания «Саксония-Анхальт» (Versicherungsanstalt Sachsen-Anhalt-VASA) первоначально располагалась в Галле с филиалами в Магдебурге и до 1948 года также в Мерзебурге. Совет директоров состоял из четырех-пяти человек, вице-президента, двух или трех директоров и президента. 68-летний юрист Эрнст Вебер (Ernst Weber) из Дессау занял эту должность в 1945 году после того, как директор-основатель компании Генрих Шульц тхо Юрден (Heinrich Schultz tho Jührden) через короткое время ушел в отставку. В 1952 году Вебер вышел на пенсию.

Второй орган компании сформировал административный комитет из двенадцати представителей районов, города, Федерации свободных профсоюзов, производственного совета VASA и собственного Жиробанка (Girobank) земли. Первоначально земельные органы имели относительно большие головные офисы, которые выполняли стратегические и политические задачи, но также были активно вовлечены в операционный бизнес. В конце 1947 года в трех местах штаб-квартиры VASA работало 1 050 сотрудников, из них 484 женщины. К штату также относились 1450 сотрудников 32 районных управлений, ответственных за районы, размер которых примерно соответствовал городским и сельским округам, 45% из которых составляли женщины. Кроме того, в отделе продаж VASA работало 3 650 представителей агентов. В то же время только 1 150 из примерно 5 300 сотрудников работали в главном офисе в Дрездене, который временно размещался во Фрайтале, и более 4 тысяч сотрудников в дирекциях десяти саксонских филиалах. Кроме того, было около 5 тысяч сотрудников службы продаж.

К концу 1947 года сотрудники VASA приобрели и взяли на себя около 1,9 млн страховых полисов в отношении имущества, несчастных случаев и ответственности и заработали премии на сумму 154 млн марок, что примерно в четыре раза превышало объем дочернего предприятия в Мекленбурге. Значительная часть их емкостей была задействована в сложных конверсионных работах по портфелю страхования жизни, который был заключен до 8 мая 1945 года. Они касались почти 480 тысяч крупных и мелких договоров страхования жизни, по которым было собрано около 70 млн марок премий. Неопределенная политическая ситуация и шаткое экономическое положение большинства населения также способствовали тому, что потенциальные клиенты страховых компаний были осторожны.

Люди в советской оккупационной зоне после денежной реформы постепенно вернули доверие к страхованию жизни, что стало очень трудоемкой задачей для страховых компаний. В условиях нехватки времени сотрудники и представители страховых компаний переоформили несколько миллионов договоров страхования жизни, а также полисы страхования имущества и страхования от несчастных случаев. Страхователи должны были до 31 июля 1948 года зарегистрировать свои договоры. К концу сентября, например, у клиентов в Мекленбурге было переоформлено 800 тысяч полисов, в том числе 110 тысяч полисов страхования жизни. Доля страхования жизни, выплаченная до даты реформы, была девальвирована в соотношении три к одному. В отличие от этого, граждане советской оккупационной зоны получали кроме награды в 70 марок — в западных зонах людям разрешалось обменивать только 40 немецких марок — возможность обменивать свои наличные денежные средства по курсу десять к одному.

Во время денежной реформы представители продающих подразделений должны были сделать следующее: страховая компания не требовала возврата договорных документов, но

---

<sup>140</sup> Verwaltungsbericht 1945/47 (der Versicherungsanstalt Mecklenburg), 1948, Anlagen 1a + 1b; FHA, B 35.2.1/28.

добавила форму, которую агент приносил домой к клиенту. Там он вручал сконвертированную сумму и просил клиента подписать соответствующую форму. За это страховая компания выплачивала агенту комиссию в размере одной рейхсмарки за каждые 100 рейхсмарок страховой суммы.

До конца существования советской оккупационной зоны страховые компании в федеральных землях пытались удовлетворить требования правительств земель, Центрального финансового управления, Германской экономической комиссии и, прежде всего, советской военной администрации, по крайней мере, в той степени, в которой критика власти и надзорных органов не вышли из-под контроля. Однако при этом они часто чувствовали себя обделенными, потому что считали, что к другим областям экономики относятся более серьезно, чем к финансовому сектору. Это оставалось постоянной проблемой для страховой отрасли. В целом отношения с правительствами земель, похоже, были более натянутыми, чем со SMAD.

Развитие страхового дела сталкивалось с тем, что не хватало материалов, персонала, помещений или технологий. Правительства земель далеко не всегда шли навстречу страховщикам, отдавая приоритет и ресурсы другим направлениям экономики.

Определенные трудности были обусловлены и мерами по денацификации, т. к. целый ряд сотрудников страховых организаций ранее прямо или косвенно был связан с гитлеровским режимом.

Например, в VAS политическая проверка сотрудников проводилась в два этапа: все сотрудники, вновь нанятые на этапе основания компании, начали работу, при этом условия были снова ужесточены указом президента. На втором этапе, на основании постановления правительства земли от 20 декабря 1946 года, компания учредила собственную комиссию по денацификации, председателем которой стал Карл Майснер (Karl Meisner).

В последующие месяцы комиссия каждый день проверяла около 5 300 сотрудников на пятичасовых заседаниях, начиная с членов групп с самыми высокими зарплатами. Комиссия по денацификации VAS признала, что с нацистами сотрудничали или были связаны иным образом 178 человек. Затем комитет обратился в Государственную комиссию Саксонии по денацификации за специальным разрешением на повторный прием на работу 57 из этих лиц, указав, что это высококвалифицированные специалисты, для которых замены в настоящее время нет<sup>141</sup>. Третий этап денацификации был предписан правительством Бранденбурга Государственной комиссии по денацификации, поскольку были выявлены серьезные пробелы в области денацификации.

Даже если источники не позволяют составить полную картину денацификации страховой отрасли, кажется значимым и выходит за рамки отдельного случая хорошо задокументированный пример страховой компании Бранденбурга. Последняя сохранившаяся кадровая статистика из округов, районов и филиалов показывает, что штат сотрудников составлял 750 человек. Из них 52 когда-то принадлежали к нацистской партии. За это время 44 из них были реабилитированы, четверо освобождены и двое переведены на другую работу. Процесс реабилитации двух указанных лиц еще не был завершен. Наконец, в ноябре 1948 года, после последней волны мобилизации в начале года, денацификация была завершена.

Почти три года спустя картина окончательно прояснилась. Об этом свидетельствуют «Erläuterungen zur Struktur der volkseigenen Versicherungsanstalten der DDR» («Пояснения к структуре государственных страховых компаний ГДР») от 1 апреля 1951 года. Во главе государственных страховых компаний и надзорного органа были все члены СЕПГ, за исключением упоминавшегося Эрнста Вебера, 74-летнего главы VASA, который был членом Либерально-демократической партии (ЛДП). Из 26 других руководителей, которые работали

---

<sup>141</sup> Bericht der VAS an die Landesregierung Sachsen, Freital, 11. April 1947, FHA, B 35.2.1/1201. S. 2.

заместителями руководителей офисов или глав департаментов, только двое не были партийными, трое выбрали ЛДП и 21 принадлежали к СЕПГ<sup>142</sup>.

7 октября 1949 года была основана ГДР. Для страховой отрасли первые три года оказались переходным периодом. Децентрализация бизнес-процессов, к которой неоднократно призывала SMAD, была осуществлена с 1950 года, когда законодательный орган учредил Немецкое управление по надзору за страховой отраслью (Deutsche Aufsichtsamt für das Versicherungswesen-DAV). Штаб государственных страховых учреждений потерял свои важнейшие задачи. В то же время центральное правительство нового государства заложило в Конституции ГДР основы федеральных административных структур и средств массовой информации. В 1952 году, в соответствии с советизацией ГДР были упразднены земли и их полномочия были переданы 14 вновь созданным административным округам. Государственные политики и высокопоставленные должностные лица страховых компаний были уволены со своих должностей после того, как специальные административные и операционные проверки выявили фактические или предполагаемые нарушения. С этим приближался конец государственных страховых учреждений, которые, потеряв штат и лишившись прежних функций, были ликвидированы.

На Второй партийной конференции СЕПГ в июле 1952 года ее Генеральный секретарь Вальтер Ульбрихт заявил: «В соответствии с предложениями рабочего класса, рабочего крестьянства и других слоев трудящегося населения Центральный комитет СЕПГ постановил: предложить Второй партийной конференции планировать построение социализма в ГДР»<sup>143</sup>.

**1952-1989 годы: Немецкая страховая компания (Deutsche Versicherungs-Anstalt-DVA) и Государственное страхование ГДР.** В июне 1949 года Германская экономическая комиссия (DWK) направила в финансовое управление SMAD проект приказа о создании надзорного органа. Заместитель финансового представителя SMAD Ситнин потребовал на встрече с DWK в августе 1949 г. создания независимого органа, для которого должно было быть предусмотрено около 25 должностей. До сих пор работу государственных страховых учреждений координировал страховой отдел, созданный Эрвином Брилке в 1945 году в Главном финансовом управлении, однако, в середине 1948 года Брилке заболел и после продолжительной болезни скончался. Весной 1950 года на данную должность был назначен Курт Плитт (Kurt Plitt) и работа надзорного органа была возобновлена в полном объеме.

Курт Плитт (1909-1994 гг.) работал во время Второй мировой войны страховым инспектором в «Allgemeine Versicherungs-AG Victoria» в Дрездене. В апреле 1945 года, в одном из последних крупных сражений, так называемом Руркесселе (Ruhrkessel), он как солдат попал в плен к англичанам, из которого вернулся в Дрезден в 1947 году или в начале 1948 года. Там он работал с 1948 года в «Revisions— und Treuhand-Anstalt für die Sowjetische Besatzungszone Deutschlands» (RTA — Ревизионно-трастовая компания), которая была основана 1 июля 1948 года и подчинялась DWK. В ее задачи входила проверка годовой финансовой отчетности «Volkseigenen Betriebe» — VEB) (государственные организации) и государственных страховых компаний. Курт Плитт, как руководитель отдела страхового консалтинга (Abteilung Verrisicherungsberatung), налаживал страховые отношения между VEB и государственными страховыми компаниями. Кроме того, правительство земли Саксония назначило его 6 сентября 1948 года представителем Федерации немецких свободных профсоюзов в административном совете Государственной страховой компании (LVA) Саксонии. RTA завершила свою работу 31 декабря 1949 года; отдел Плитта уже был расформирован в апреле того же года. Страхование государственных предприятий и организаций теперь должно было быть орга-

---

<sup>142</sup> Erläuterungen zur Struktur der volkseigenen Versicherungsanstalten der DDR, 1. April 1951, FHA, B 35.2.1/32.

<sup>143</sup> Matthias Judt (Hg.), DDR-Geschichte in Dokumenten. Beschlüsse, Berichte, interne Materialien und Alltagszeugnisse, 2. Aufl., Berlin 1998. S. 52-53.

низовано главным страховым отделом в Главном финансовом управлении DWK. Сам Плитт остался с RTA, поскольку они не хотели обходиться без его опыта. И поэтому его снова и снова приглашали на встречи, когда шли переговоры о реформе страхования государственных организаций. 27 февраля 1950 года Вилли Румпф (Willy Rumpf), государственный секретарь Министерства финансов ГДР, а затем министр финансов ГДР, наконец, пригласил его в Главное финансовое управление в Берлине. Там Плитт уже официально работал над законопроектом о страховании государственных организаций.

В то же время Плитт и приступил к планированию создания надзорного органа. В этом его поддержала Федерация немецких свободных профсоюзов, с которой у него были хорошие контакты. Плитт быстро понял, что его работе мешает страховой надзор земельных министерств финансов. Задача заключалась в том, чтобы как можно быстрее привязать надзорный орган к Берлину. Тем не менее, Плитт планировал создать такой надзор, полномочия которого намного превышали бы возможности традиционного страхового надзора. Он, в частности, должен исправить существующие различия в условиях и тарифах для всех учреждений в ГДР. Это привело бы к существенному упрощению административной работы и, таким образом, к значительному сокращению административных расходов.

9 августа 1950 года Плитт достиг своей цели: в Народной палате был принят закон об учреждении Германской службы по надзору за системой страхования (Deutsche Aufsichtsamt für das Versicherungswesen). Шесть дней спустя, 15 августа 1950 г., госсекретарь Вилли Румпф назначил Плитта исполняющим обязанности главы надзорного управления.

В его должностной инструкции была четко указана задача реорганизации системы страхования. Таким образом, Плитт был полностью на волне Вилли Румпфа, который обучался в страховой компании с 1917 года по 1920 год, регулярно полемизировал о состоянии страховой отрасли и призывал к фундаментальным изменениям.

Инспектирование оказалось эффективным средством «реорганизации страховой отрасли». Однако, поскольку RTA была распущена на рубеже 1949/50 годов, Курт Плитт и его коллега Фриц Педерсен (Fritz Pedersen) пригласили опытного аудитора Фрица Шмитца (Fritz Schmitz), который уже проверял учреждения в RTA весной 1950 года. Первым, кого Шмитц проверил с 10 по 25 мая 1950 года, была государственная страховая компания «LVA Sachsen-Anhalt». Проверка привела к корректировке баланса, позволившая установить прибыль компании больше на несколько миллионов. Это тем более удивительно, что за несколько недель до этого проверка, инициированная Министерством финансов земли Саксония-Анхальт как ответственным надзорным органом, не выявила каких-либо серьезных отклонений.

Результат аудита первоначально привел к тому, что Румпф провел проверку других учреждений. Следующая проверка в государственной страховой компании Тюрингии привела к корректировке баланса на аналогичную величину. Кроме того, аудиторы обнаружили серьезные нарушения в бухгалтерском учете.

Теперь события резко изменились. По сообщению министра финансов Ганса Лоха (Hans Loch), который до его назначения министром финансов земли Тюрингия возглавлял департамент юстиции в Тюрингии, уголовная полиция Тюрингии арестовала в начале июля 1950 года упоминавшегося ранее президента LVA Генриха Георга и других сотрудников компании. Это устранило старого оппонента Плитта, который выступал за то, чтобы RTA утратила ответственность за заботу о государственных организациях в вопросах страхования. Позже Генрих Георг был приговорен к двенадцати годам тюремного заключения за экономический саботаж. Многие из его обвиняемых коллег также были приговорены к длительным срокам тюремного заключения за проступки, такие как завышенные отчеты о расходах и различные закупки на черном рынке нужд компании.

Конечно, нельзя возлагать на Плитта прямую ответственность за осуждение Георга и его коллег. Этот процесс был частью серии показательных процессов, которые проходили в Тюрин-

гии по образцу Советского Союза. Ганс Лох, Вилли Румпф и Фриц Ланге, глава Центральной комиссии Государственного контроля, органа СЕПГ, сыграли в этом деле значительно более важную роль. После ареста Георга Плитт даже подтвердил, что внес поправку в устав LVA в интересах страхователей, и таким образом защитил его по этому поводу от обвинений в саботаже. И ревизия в «LVA Thüringen», которая инициировала расследование, по крайней мере, формально была поручена не Плитту, а Румпфу. Преемником Георга на посту главы «LVA Thüringen» стал Вальтер Каммлер (Walter Kammler), который позднее с 1964 по 1968 годы являлся главой страховой компании

Топ-менеджмент саксонской страховой компании оказался не лучше тюрингских коллег. Катчановский, отвечавший за вопросы страхования сотрудник финансового управления Советской контрольной комиссии, которая заменила SMAD после основания ГДР, посетил страховую компанию в Саксонии и пожаловался, что она «взяла на себя структуру концерна Allianz и что в методах работы руководства отсутствуют современные меры»<sup>144</sup>. Эта проверка привела к огромной переоценке стоимости баланса. Общая сумма баланса была завышена более чем на 20 млн марок, что больше, чем у четырех других страховых компаний вместе взятых. Президент Карл Мейснер (Karl Meisner) и его заместитель Отто Бандовски (Otto Vandowski — фамилия соответствует...) были арестованы 1 октября 1950 года, еще до окончания допроса, члены правления Август Шотте (August Schotte) и Герберт Бар (Herbert Bahr) — 30 ноября 1950 года. Официальной причиной арестов и увольнений, возможно, была переплата надбавок за работу. Пикантно то, что Плитт заседал в административном совете «LVA Sachsen», но, очевидно, не выполнял должным образом свои обязанности по контролю. Официально, однако, против него не было выдвинуто никаких обвинений из-за инцидентов в Дрездене.

Надзорная служба вмешивалась в работу учреждений гораздо сильнее, чем это было принято во времена надзорной службы Рейха. Был составлен единый устав, полномочия были переданы от главных управлений к районным управлениям, президенты учреждений были назначены генеральными директорами, был введен единый внешний вид с универсальным логотипом для всех учреждений, и учреждения были объявлены государственными компаниями. Попытка Плитта основать единую страховую компанию осенью 1951 года провалилась из-за Румпфа, который не считал это в настоящее время политически целесообразным, хотя он сам инициировал ее создание в мае того же года.

**Основание «Deutschen Versicherungs-Anstalt-DVA».** Преемником Плитта на посту главы надзорного органа стал 31-летний Рольф Ветцель (Rolf Wetzel) из Хемница, который до этого уже работал управляющим в дрезденском филиале «LVA Sachsen», а с ноября 1950 года — руководителем этого филиала. Первое, что он сделал в надзорном органе, — это еженедельные служебные встречи с руководителями отделов, главными консультантами и двумя старшими референтами по финансовому планированию и информационной рекламе. Он хотел улучшить взаимодействие ведущих сотрудников и возложить на главных и старших консультантов большую ответственность. Встречи с генеральными директорами страховых компаний в будущем также должны были проводиться регулярно раз в месяц, чтобы они могли более тесно взаимодействовать с сотрудниками надзора.

Ветцель также предпринял новую попытку основать унитарную страховую компанию после того, как Курт Плитт потерпел неудачу из-за государственного секретаря Румпфа и политических обстоятельств.

---

<sup>144</sup> Niederschrift über die am 9. Juni 1950 in der Finanzverwaltung der Sowjetischen Kontrollkommission geführten Besprechungen, FHA, B 35.2.1/36.

Решающим фактором для реализации этой идеи стал Закон о дальнейшей демократизации структуры и функционирования государственных органов в землях Германской Демократической Республики, вступивший в силу 23 июля 1952 года. Он упразднял земли ГДР.

Внезапно все ускорилося, потому что скоро правительств земель больше не будет, а это значит, что исчезнут и страховые компании. Однако это касалось не только страховой отрасли, но и всего регионального управления в ГДР, которое находилась в руках земель. Поэтому были созданы комиссии, которые занимались вопросами организационной реализации закона и его последствий. Что касается финансовой политики, основное внимание уделялось вопросу о том, как можно поддерживать поток платежей. Система страхования не должна была изменяться изначально, что отметил Вилли Румпф в Директиве о согласовании финансовой экономики от 15 июля 1952 года.

Однако правительство и Народная палата не успели тогда принять соответствующий закон. Уже много лет говорили о едином страховании, и налоговые органы полтора года работали над шаблоном. Основание DVA было в конечном итоге узаконено постановлением к Закону о роспуске земель, которое Совет министров ГДР принял 6 ноября 1952 года. В протоколе первого расширенного служебного собрания вновь созданной компании от 11 ноября 1952 г. было указано, что «с понедельника, 16 ноября 1952 г., будет использоваться новая структура (...), то есть главные управления земель прекратят свою работу, и начнут свою работу вновь созданные 14 районных дирекций»<sup>145</sup>.

Работой районных управлений руководили из Берлина. С основанием DVA Немецкий надзорный орган де-факто стал ее головным офисом. Использовались канцелярские принадлежности надзорного органа с печатью «теперь: Deutsche Versicherungs-Anstalt, Hauptverwaltung». Адрес также остался прежним: Kurstrasse 36-51 (Министерство финансов).

Также были определены первый начальник и большая часть управленческой команды: Рольф Ветцель и его предыдущие сотрудники из надзора. Заместителем Ветцеля был глава отдела имущественного и личного страхования Ханс Йоншер (Hans Jonscher).

---

<sup>145</sup> Protokoll der ersten erweiterten Bezirksdirektoren-Dienstbesprechung der Deutschen Versicherungs-Anstalt am 11.11.1952, FNA, B 35.2.1/40.



Табличка DVA, внизу надпись: «Консультации по всем вопросам имущественного и личного страхований»

Количество сотрудников в главном управлении было значительно увеличено — с 57 до 91. 54 районные дирекции страховых компаний превратились в 64 окружные дирекции, но с самого начала планировалось создать окружные дирекции в каждом из 194 сельских и 24 городских округов ГДР. Прежде всего, следовало открыть больше там, где в окружных дирекциях работало более 500 сотрудников. Благодаря реформе должно было быть сохранено в общей сложности 1 тысяча сотрудников, большинство из которых на земельном уровне, и, несмотря на расширение, 300 рабочих мест на окружном уровне.

В 1952 году DVA заключила более 10 млн договоров страхования имущества, из которых около трех миллионов были обязательными. Наиболее распространенным было добровольное страхование домашнего имущества (*freiwillige Hausratversicherung*), насчитывающее 2,9 млн договоров, за ним следовало страхование от пожара (*Feuerpflichtversicherung*) (2 млн полисов) и страхование общей гражданской ответственности (*Allgemeinen Haftpflichtversicherung*) (1,6 млн полисов). Кроме того, существовало чуть более миллиона полисов добровольного страхования от пожаров и 0,8 млн полисов личного страхования от несчастных случаев. Важное значение имели также два обязательных страхования от града и страхование автогражданской ответственности, каждое из которых составляет около 500 тысяч полисов. Также предлагались страхование таких рисков как кража со взломом/простая кража, протечка водопровод-

ной воды, ураган, бой стекла, поломка машин, страхование грузов, от несчастных случаев в результате ДТП, самих автотранспортных средств, кредитов и страхование животных. Самым маленьким сегментом было страхование строительства. Все это были добровольные виды страхования. С другой стороны, страхование государственных предприятий, будучи частью обязательного страхования, было одним из самых незначительных по количеству, но достигло почти 50 млн немецких марок — до 1964 года валютой ГДР была немецкая марка (DM) — второй по величине суммы сбора премий после страхования от пожара со сбором премии в 51 млн немецких марок. Страхование животных дало премии почти на 30 млн немецких марок, за которыми последовали контрактные страхования — торговые компании заключили много различных видов договоров страхования на премию в 26,5 млн немецких марок. За ними следовало добровольное страхование от пожара — 24,7 млн немецких марок, ответственность автотранспортных средств — 24,6 млн немецких марок, страхование от града — 23,7 млн немецких марок. Страхование домашнего имущества принесло премий в размере 16 млн немецких марок, а строительное страхование по 14 контрактам — 389,5 тысяч немецких марок, что делало эту отрасль с самым низким сбором страховой премии. В целом, DVA получила премиальный доход от имущественного страхования в размере 319 млн немецких марок. Чтобы получить определенное представление о размере DVA, может помочь сравнение чисел по системным и валютным границам. Крупнейшая страховая компания Западной Германии «Allianz Versicherungs-AG» заработала в 1952 году премию в размере 288 млн (западных) немецких марок, и, таким образом, достигла 90% от суммы сбора премии DVA. Если сравнить доход «Allianz Lebensversicherung-AG» в страховании жизни с доходом в этом сегменте DVA, у «Allianz» есть преимущество: 124 млн, так называемых восточных немецких марок против 157 млн западных немецких марок у «Allianz Leben». Страхование жизни в Западной Германии в 1952 году в целом получило премии в размере 1050 млн (западных) немецких марок, и, следовательно, было гораздо более распространено по отношению к населению, чем страхование жизни в Восточной Германии.

DVA также признала потенциал намерения и в следующие несколько лет интенсивно рекламировала новые страховые предложения по формированию капитала, такие как накопительная пенсия. Если добавить незначительные страховые взносы по медицинскому страхованию, то в 1952 году DVA достигла общего дохода от страховых взносов в размере 456 млн немецких марок<sup>146</sup>.

Еще до того, как все руководящие должности в DVA были окончательно распределены, Рольф Ветцель инициировал свой уход из страховой компании — он был выдвинут на работу в ЦК СЕПГ, где трудился до 1957 года, когда возглавил главное управление Министерства финансов. С 1962 по 1964 годы он был президентом Центрального банка Германии и членом Совета министров ГДР, прежде чем возглавил «Deutsche Auslands— und Rückversicherungs-AG (DARAG)» (Немецкую компанию по страхованию иностранных операций и перестрахованию). Его преемником на посту главы DVA был назначен не его заместитель и давний сотрудник надзорного органа, беспартийный Ханс Йоншер, а член СЕПГ 40-летний Карл-Фридрих Росс (Karl-Friedrich Roß).

Росс, родившийся 9 ноября 1912 года, несколько лет занимал различные руководящие должности в LVA в Мекленбурге и временно возглавлял ее. Осенью 1952 года он основал районное управление Нойбранденбурга (Neubrandenburg) для будущего DVA. В Главном управлении он отвечал за страхование национальной экономики, а также был членом «Betriebsparteiorganisation — ВРО» (парторганизация), то есть представительства СЕПГ на

---

<sup>146</sup> Jahresberichte der DVA 1952 bis 1955, FHA, B 35.2.1/675; Geschäftsbericht der Allianz Versicherungs-AG 1948-1952, S. 78; Geschäftsbericht der Allianz Lebensversicherung-AG 1952, S. 6f; по коммерческому страхованию см. Autorenkollektiv, Betriebsgeschichte. S. 64.

уровне главного управления DVA. Ветцель оставался её руководителем в течение последующих семи лет.

Руководство страны в 1952 году ввело в стране режим жесткой экономии, что привело к серьезным негативным социальным последствиям и массовым протестам населения.

Под давлением Москвы в начале июня Берлин был вынужден отменить многие из недавно введенных мер жесткой экономии. И в страховом секторе то, что руководство СЕПГ теперь назвало «новым курсом», должно было быть реализовано быстро.

Повышение уровня жизни трудящихся должно было быть достигнуто за счет отмены недавно внесенных изменений в систему социального обеспечения. Любой, кто не был застрахован в обязательном порядке, теперь мог оставаться в системе социального обеспечения или оформлять страхование в DVA на тех же условиях.

Самой важной макрозадачей DVA было пополнение государственного бюджета. Поскольку в ходе «Нового курса» заработная плата резко выросла, а производство товаров не достигло аналогичных темпов роста, в центре внимания появилась новая цель: теперь необходимо было изъять из оборота лишний объем денег населения, который к 1954 году увеличился втрое. Для этого было введено страхование сбережений или накопительное пенсионное страхование (Sparrenten-Versicherung).

DVA имела задачу совместно с другими министерствами принимать меры по предотвращению ущерба. Отдельный отдел разработал программы по предотвращению ущерба и вместе с отделом рекламы пытался обучить население соответствующим образом. В 1956 году, например, DVA инвестировало в это 1,2 миллиона немецких марок<sup>147</sup>.

Мелани Бёк (Melanie Böck) была первой женщиной-руководителем окружной дирекции DVA. Она уже была окружным директором «LVA Sachsen-Anhalt», а затем возглавила окружную дирекцию DVA в Готе с момента ее основания. В 1956 году еще одна женщина, Ренате Шрот (Renate Schroth), возглавила окружную дирекцию в рудных горах Мариенберга. Вскоре после этого главами окружных дирекций были назначены Герда Боссе (Gerda Bosse) в Ошерслебен (Oschersleben) и Урсула Шульце (Ursula Schulze) в Диппольдисвальде (Dippoldiswalde) в Восточных Рудных горах. В 1969 году число женщин-директоров окружных дирекций увеличилось до четырех.

В 1956 году DVA впервые стала более активно ориентироваться на международный рынок. Успешно завершённые переговоры с российской компанией «Ингосстрах» и компанией «Schwarzmeer— und Ostsee Allgemeine Versicherungs A. G.» (SOVAG) теперь также позволили ей предлагать страхование в иностранной валюте. Хотя это уже было официально разрешено постановлением правительства, страхование в иностранной валюте ранее было сферой деятельности лишь компании SOVAG. Эта компания была основана SMAD для страхования советских акционерных обществ, то есть тех компаний в советской оккупационной зоне в ГДР, которые находились под управлением SMAD и служили для удовлетворения претензий о возмещении ущерба. После того, как в 1953 году советские акционерные общества были переданы в ведение ГДР, должна была быть уточнена дальнейшая роль SOVAG. DVA надеялась взять в свои руки портфели иностранного и транспортного страхования. Она организованно подготовилась к поглощению указанных портфелей и основала для этого филиал по международному и транспортному страхованию (Fitial-Direktion Auslands— und Transportversicherung).

Спустя полтора года был подписан договор об урегулировании убытков (Schadenregulierungsabkommen) с государственной страховой компанией Чехословацкой Республики. В нем говорилось, что граждане ГДР теперь также были застрахованы в Чехословакии, если они оформили страхование ответственности транспортных средств в DVA.

---

<sup>147</sup> Jahresabschlussunterlagen 1956, FHA, B 35.2.1/675.

Риски возрожденной гражданской авиации подписывались на международном уровне. Восточно-германская авиакомпания «Deutsche Lufthansa», основанная в 1955 году, заключила авиационное страхование с DVA на 1957 год, которое было предложено для перестрахования компаниям «Erste Böhmisches Rückversicherung», Прага, Ингосстраху, Москва, и страховому брокеру «König & Reeker», Кёльн.



Логотип брокера «König & Reeker»

Соглашение об урегулировании претензий было заключено в 1956 году с западногерманской Ассоциацией страховщиков ответственности, несчастных случаев и автотранспортных средств «HUK-Verband» («Verband der Haftpflicht-, Unfall— und Kraftfahrtversicherer»).

Акции SOVAG не перешли в собственность DVA. Вместо этого в 1958 году «Schwarzmeer— und Ostsee» была переименована в «Deutsche Auslands— und Rückversicherung-AG» (DARAG) и теперь, в свою очередь, переняла только что описанные бизнес-направления от DVA.



Филиал «Fitial-Direktion Auslands— und Transportversicherung» оказался лишним и снова был закрыт. Теперь совместную ответственность за соглашение об урегулировании претензий с Польшей, которое было заключено в 1960 году по аналогии с соглашением с Чехословакией, несло общество «DARAG». В 1958 году DVA и DARAG взяли на себя обязательство разграничить области деятельности, но в первый период работы DARAG между ними довольно часто возникали споры и разногласия.

DARAG сохранила правовую форму своего предшественника и теперь частично принадлежала DVA как акционерная компания. Генеральный директор Росс даже председательствовал в наблюдательном совете DARAG.

В 1955 году все сотрудники DVA письменно обязались больше не заходить в западные сектора Берлина. Нарушения должны были наказываться дисциплинарными взысканиями. В результате часы работы сотрудников, которым приходилось проезжать через западные участки по пути на работу, были специально адаптированы к расписанию тех поездов, которые не останавливались на станциях в западных секторах. Нельзя не сказать о том, что отдельные сотрудники DVA, вплоть до руководства, бежали из ГДР.

Между тем DVA расширялась: в 1950-х годах поступления от страховых взносов непрерывно росли, в начале 1956 года она была представлена районными дирекциями почти во всех, из более чем 200 округов, а теперь она начала создавать и окружные дирекции.

**Государственное страхование и реструктуризация 1961 года.** В середине 1950-х годов планировалось ускорить коллективизацию крестьян и ремесленников. В этой связи возникла идея застраховать их в будущем с помощью DVA. С увеличением страховых взносов усилилось давление на фермеров и ремесленников, желающих вступить в кооператив. Несмотря на увеличение взносов, Министерство финансов опасалось тяжелого бремени для DVA после передачи ей социального страхования. 2 марта 1956 года вступило в силу постановление, которое поставило перед DVA необычную задачу для классических страховых компаний: социальное обеспечение фермеров, ремесленников, самозанятых и предпринимателей, а также фрилансеров. В некоторых случаях страховые взносы были значительно увеличены, почти втрое больше для фермеров.

Принятие DVA нового сегмента страхования способствовало приобретению офисных площадей в окружных городах. Кроме того, DVA взяла на себя не только портфель социального обеспечения, но и сотрудников из этой сферы.

В 1959 году сотрудники окружных дирекций и отделений DVA осуществляли социальное страхование более 1,6 млн застрахованных лиц. Согласно постановлению от 19 февраля 1959 года, члены сельскохозяйственных производственных кооперативов и ремесленных производственных кооперативов также должны были быть застрахованы в DVA.

Реорганизация собственности в сельском хозяйстве была воспринята как возможность изменить структуру DVA. Работать нужно было уже не по подразделениям, а по формам собственности.

Инициатива для этого исходила от директора Курта Ката (Kurt Kath). Сначала новая структура была протестирована в трех окружных дирекциях Штендаля (Stendal), Ауэрбаха (Auerbach) в Фогтланде (Vogtland) и Нойштрелица (Neustrelitz). В то же время началось планирование ремонта головного офиса. Пробная фаза длилась дольше, чем предполагалось, но 16 сентября 1960 года новая структура была объявлена в общем распоряжении № 42 E. С 1 января 1961 года все окружные дирекции начали работать в соответствии с новой структурой. Карл-Фридрих Росс почти одновременно с проведением структурной реформы был освобожден от должности генерального директора. Его преемником на посту генерального директора стал Рудольф Мюллер (Rudolf Müller). До этого он работал на Сберегательном банке в Айзенахе, прежде чем возглавил финансовый отдел «LVA Thüringen». После этого несколько лет проработал в Минфине ГДР.

Новая структура, которую Мюллер ввел в 1961 году для районных отделений и головного офиса, по существу не менялась до 1990 года. Она предусматривала должность генерального директора, которому непосредственно подчинялся сектор управления, то есть отдел кадров, юридический отдел и пресс-служба. Остальные области работы были разделены на пять управлений: 1) экономика, 2) граждане, 3) социальное обеспечение и пенсии, 4) организация и кадры, а также 5) координация планов и бухгалтерский учет. Это означало, что, например, в управлении граждан заключались все договоры страхования, относящиеся к личности и личному имуществу гражданина, а управление экономики занималось страхованием национальной экономики, сельского хозяйства и — пока он все еще существовал — частного сектора. Эта ориентация на «клиентские группы» («Kundengruppen») соблюдалась во всех территориальных подразделениях. Это было только началом мер жесткой экономии. Фактически, количество сотрудников в 1961 году было сокращено в общей сложности более чем на 700 человек. DVA также планировала массовые сокращения рабочих мест на следующие несколько лет, на этот раз среди сотрудников, работающих полный рабочий день.

Строительство Берлинской стены в 1961 году сделало возможным надежное кадровое планирование в ГДР. Тем не менее, рабочих не хватало. Контрактные рабочие, аналог западногерманских гастарбайтеров, работали в ГДР только с середины 1960-х годов, да и то в очень ограниченном объеме. Так что все еще казалось необходимым — и, возможно, Рудольф Мюллер перешел из Министерства финансов в DVA, чтобы сделать именно это — высвободить дополнительный персонал для других областей экономики. 7 марта 1962 года генеральный директор DVA представил в Казначейство план экономии. Почти пятая часть сотрудников DVA, что составляло около 3000 сотрудников, к концу 1963 года должны были быть сокращены.

Это, в частности, было обусловлено и упрощенным сбором задолженности в страховании автогражданской ответственности. Еще в 1956 году DVA взяла пример с компании «Státní rojišťovna» в Чехословакии и радикально упростила страхование автотранспортных средств. До 1955 года в ГДР подавалось заявление о заключении страхования автогражданской ответственности для каждого отдельного транспортного средства, выдавалось подтверждение страхового покрытия и страховой сертификат. Каждый договор страхования регистрировался автоматически, поэтому счет на премию можно было выписывать каждый год или в случае платежей, производимых в течение года, в соответствующие сроки. Поскольку в этой отрасли страхования часто происходили изменения в связи с продажей и остановкой транспортных средств, переписывание адресных листов привело к чрезвычайно высоким административным расходам». В ГДР с 1956 года каждое зарегистрированное транспортное средство было застраховано в DVA, при этом у нее не было необходимости выдавать заявления, страховые сертификаты, приложения и т. п. Владелец транспортного средства переводил причитающуюся сумму в соответствующую окружную дирекцию, размер которой он мог видеть в регистрационном свидетельстве. Копия платежного поручения или депозита служила доказательством того, что владелец уплатил годовую пошлину и должен был передвигаться в транспортном средстве вместе с автомобильными документами. В 1962 году способ оплаты был изменен, и теперь стало возможным собирать налог на транспортное средство и страховые взносы за одну операцию. Владелец транспортного средства покупал жетоны в DVA, в банках и сберегательных кассах, а также в почтовом отделении, которые, вставлялись в специальный буклет, перевозимый в машине, и служили квитанциями. В результате в 1962 году было сокращено почти два миллиона индивидуальных платежей и 500 тысяч счетов-фактур о взносах, что позволило сэкономить как минимум 850 тысяч немецких марок. Однако в итоге DVA не смогла сохранить персонал, ведь все жетоны приходилось распределять, продавать, проверять и учитывать. С другой стороны, в городских и окружных администрациях, где ранее взимался транспортный налог, можно было сократить около 80 должностей. И это было полностью в духе системы: сократить рабочие места в администрации, чтобы больше людей могло быть задействовано в производстве.

Еще бóльший потенциал для сокращения постоянных рабочих мест был при реструктуризации отдела продаж. По замыслу Рудольфа Мюллера, представители, занятые неполный рабочий день, должны были заменить представителей, работающих в большом количестве полный рабочий день. Было сокращено около 3 100 должностей. С другой стороны, количество представителей, работающих неполный рабочий день, выросло с примерно 10 700 в 1961 году до 24 000 в 1964 году. Это привело к формированию структуры продаж, которая в основном и сохранялась до 1990 года.

**Государственное страхование ГДР.** В начале 1960-х годов в ГДР было три страховые компании: DVA, DARAG и «Vereignite Grossberliner Versicherungsanstalt» (досл. «Объединенная страховая компания Большого Берлина»). Последняя являлась государственным страховщиком Восточного Берлина и подчинялась магистрату Большого Берлина, то есть городской администрации Восточного Берлина. «Vereignite» не была включена в слияние государствен-

ных страховых компаний, чтобы сформировать DVA в 1952 году, поскольку Берлин не был официально частью ГДР, но продолжал находиться под управлением четырех держав-союзников (СССР, США, Великобритания и Франция). Однако в дальнейшем Берлин стал столицей ГДР. Здесь располагались штаб-квартиры правительства и почти всех министерств, а также DVA. Удостоверения личности ГДР выдавались в Восточном Берлине с 1953 года, а с 1961 года Восточный Берлин управлялся как район ГДР.

Здесь существовали хорошие возможности для дальнейших мер экономии в страховом секторе.

В 1969 году DVA и «Vereinigte Großberliner Versicherungsanstalt» объединились в «Государственное страхование ГДР» («Staatliche Versicherung der DDR» — SV).

Эмблема «SV» представляла собой стилизованную трехглавую семью под защитной крышей, состоящей из буквы «V» и ее зеркального отображения.



На фотографии сверху на крыше здания реклама «KASKO — bevor es zu spät ist» («Каско — пока не стало слишком поздно») и эмблема «SV»

«Vereinigte» входила в состав 15-й окружной дирекции, ее предыдущий глава Эрих Ноак (Erich Noack) исполнял обязанности окружного директора с 1 января 1969 года. С другой стороны, DARAG продолжала существовать как независимая страховая компания. Само «Государственное страхование ГДР», которое с октября 1968 года возглавлял и. о. генерального директора Хайнц Вейманн (Heinz Weihmann), в июне 1969 года приняло нового генерального директора в лице Гюнтера Хайна (Günter Hein). Хайн, много лет проработавший в Министерстве финансов, в том числе руководивший отделом исполнения бюджета, должен был оставаться руководителем компании «Государственное страхование» с коротким перерывом вплоть до 1990 года.

Еще в 1946 году начался поиск деловых документов «Allianz», «Magdeburger Feuer», «Thüringia», «Gothaer» и всех других крупных страховых компаний, штаб-квартиры которых до 1945 года находились в Берлине, Магдебурге, Эрфурте или Готе и которые переехали в западные зоны после окончания войны. Все архивы и документы этих управлений были переданы в областные управления. Причиной интереса к документам был вопрос об активах, на которые можно было бы претендовать. Например, в 1957 году было установлено, что из 9 млн договоров страхования жизни, которые в период до 1945 года были заключены на теперешней

территории ГДР, только 2,6 миллиона договоров были зарегистрированы в рамках денежной реформы<sup>148</sup>.

В 1964 году Совет министров принял «Постановление об учете и оценке документов в ГДР, относящихся ко времени диктатуры Гитлера» («Beschluss über die Erfassung und Auswertung der in der DDR befindlichen Dokumente über die Zeit der Hitlerdiktatur»). Министерство финансов поручило DVA изучить эти документы, особенно в отношении имущественных претензий. После исследований в центральном архиве в Галле и в районах Готы, Лейпцига и Дрездена, DVA пришла к выводу, что западногерманская сторона, несомненно, будет выдвигать серьезные претензии, т. к. они считают, что внесли значительный вклад в граждан ГДР. Эти опасения, возможно, были причиной того, что этот вопрос больше не рассматривался в середине 1960-х годов.

В 1969 году руководители DVA хотели решить этот вопрос раз и навсегда. Претензии по собственности должны были быть зарегистрированы с помощью электронной обработки данных. Документы были тщательно проанализированы и результаты занесены в учетные карточки.

Два года спустя большая часть работы была завершена. Все завершилось докладом генерального директора Управлению правовой защиты собственности ГДР (Amt für den Rechtsschutz des Vermögens der DDR). Это был орган Совета министров ГДР, основанный в 1966 году и, помимо прочего, отвечавший за защиту прав собственности ГДР за рубежом. Именно отсюда с 1970 года координировались переговоры о собственности ГДР. Гюнтер Хайн, похоже, остался доволен результатами расследования. В конце концов, расчет привел к примерным претензиям к страховым компаниям, переместившим свои штаб-квартиры из советской оккупационной зоны в западную после 1945 года, на сумму в 824 млн марок. Кроме того, были предъявлены претензии к страховым компаниям, возникшим из активов банкротства Национал-социалистического немецкого трудового фронта, на сумму 287 млн марок и претензии к страховым компаниям, штаб-квартиры которых находились в Западной Германии до 1945 года, на сумму 1,25 млрд марок, а всего на сумму около 2,4 млрд марок<sup>149</sup>.

Положительным результатом этого проекта является образцовая архивная инвентаризация в Архиве истории компании (FHA — Firmenhistorische Archiv der «Allianz») в Мюнхене.

#### **«Порядок и безопасность».**

1 февраля 1973 года покончил жизнь самоубийством Герберт Шрайбер (Herbert Schreiber), начальник отдела рассмотрения претензий по автотранспортным средствам окружной дирекции Берлина. В течение трех лет вместе с сообщниками он выводил денежные средства при урегулировании ущерба, нанесенного автотранспортным средствам, тем самым нанеся своему работодателю ущерб в размере около 1,4 млн марок. Никогда еще хищения не были такими масштабными. Поскольку Шрайбер уничтожил соответствующие файлы повреждений, впоследствии восстановить все случаи было практически невозможно. В раскрытии преступления принимало участие IX управление МГБ (Министерства госбезопасности—Ministerium für Staatssicherheit — Stasi), так как в преступлении участвовали и неофициальные сотрудники госбезопасности (Inoffizielle Mitarbeiter-IM).

#### **Знак МГБ**

Государственной страховой компании было поручено выяснить, как можно было выводить такие суммы незамеченными, и как этого можно было бы предотвратить в будущем.

---

<sup>148</sup> Die Auswirkungen der separaten westdeutschen Währungsreform von 1948, gez. Lahn, FHA, B 35.2.1/1.

<sup>149</sup> Anlage zum Schreiben Heins an das Amt für den Rechtsschutz des Vermögens der DDR, Berlin, 15.6.1971, FHA, B 35.2.1/2270.

В своем отчете «*Bericht über das Ergebnis der Durchsetzung von Ordnung und Sicherheit in den Dienststellen der Staatlichen Versicherung der DDR*» («Отчет о результатах обеспечения порядка и безопасности в офисах «Государственного страхования ГДР») она пообещала улучшить ситуацию и ужесточить контроль. Были созданы комиссии, проведены проверки и составлены отчеты под лозунгом «порядок и безопасность». Целью было выявить нарушения и мошенничество или даже работу, которая не соответствовала инструкциям. Ежегодно в годовом отчете должным образом отмечались успехи в борьбе за повышение порядка и безопасности в соответствии с требованиями.

Генеральный директор лично отвечал за обеспечение безопасности государственного страхования.

Усилия по поддержанию порядка и безопасности в государственном страховании предпринимались пока существовала компания.

**Идти навстречу покупателю.** С середины 1977-х годов страховая компания стала более гибкой не только в том, что касается продажи жетонов (их или марки нужно было приобрести до 30 апреля и вклеить в автомобильные документы), но и в плане культуры обслуживания получателей страховых услуг. Районные дирекции начали открывать современные комфортабельные офисы для посетителей; часто при активной поддержке сотрудников. Открывались первые станции быстрого техобслуживания, что позволяло незамедлительно устранять поломку автомобиля. Некоторым представителям были предоставлены расширенные регулирующие полномочия в отношении незначительного ущерба. Консультации в инспекциях должны были сделать излишним подчас долгий путь до окружных дирекций. Отдельные офисы открылись в новых застройках, а также в других районах Берлина, таких как «KD Berlin-Weißensee» в 1977 году и «KD Berlin-Hellersdorf» в 1987 году.

Все это было ответом на многочисленные петиции и жалобы клиентов, чтобы выразить свой гнев. Пик продаж пришелся на 1977 год, когда подали жалобы свыше 14 тысяч страхователей. После того, как в 1978 году был завершен крупный проект электронного сбора всех страховых данных, количество обращений постоянно сокращалось. С одной стороны, это было связано с тем, что ИТ-проект потребовал значительных мощностей, и в результате пострадала забота о клиентах; с другой стороны, теперь о страхователях можно было лучше заботиться благодаря новым техническим возможностям. К 1989 году количество обращений упало до 6 390, из которых 1806 были приняты<sup>150</sup>. Это говорит о том, что «Государственное страхование» в 1989 году достигло чрезвычайно высокого уровня удовлетворенности клиентов. Предположительно, это было также связано с тем, что наконец-то был разработан способ заставить исчезнуть «автомобильные очереди» (Kfz-Schlangen), возникшие еще в апреле.

**1989/1990: От государственного предприятия к рыночной экономике — создание Deutsche Versicherung-AG.** После падения Берлинской стены 9 ноября 1989 года политика, общество и экономика пережили период быстрых изменений, и то же самое можно сказать о страховании. Государственный договор о валютном, экономическом и социальном союзе (Staatsvertrag über die Währungs-, Wirtschafts— und Sozialunion) от 18 мая 1990 г., вступивший в силу 1 июля того же года, стал решающим фактором трансформации социалистической системы страхования в рыночную и с основанием «Deutsche Versicherungs-AG» позволил взять на себя государственное страхование ГДР через компанию «Allianz». Открытие рынка со свободой учреждения и свободой конкуренции с 1 июля 1990 года и позже позволило западногерманским и иностранным страховщикам начать свою деятельность еще до того, как восточногерманские земли присоединились к ФРГ. После завершения объединения Германии 3 октября 1990 года правовая база для страховой отрасли также была стандартизирована.

---

<sup>150</sup> Geschäftsbericht für das Jahr 1989 der Staatlichen Versicherung der DDR, Berlin, 10.4.1990, FHA, B 35.2.1/4.

Государственное страхование было представлено в ГДР повсеместно через сложную структуру из 128 окружных дирекций, 15 районных дирекций и генеральной дирекции в Восточном Берлине. В 1989 г. работало около 12 500 штатных сотрудников, в том числе 3 200 инспекторов на местах и 35 тысяч внештатных представителей для государственной компании. Каждый из штатных инспекторов имел 12-15 внештатных представителей, инспекторы, в свою очередь, подчинялись главным инспекторам, которые были закреплены за организационными отделами в окружных дирекциях.

Эти цифры показывают разницу с организацией продаж западногерманских страховых продуктов, которые в основном осуществлялись независимыми страховыми агентами и брокерами. С другой стороны, служба продаж в ГДР была организацией, работающей неполный рабочий день и управляемой инспекторами, в которой наемные инспекторы сами приносили около 50% нового и дополнительного бизнеса. Это также отразилось на обучении и круге задач: представители, работающие по совместительству, в основном занимались частным бизнесом. Лишь около четверти из них обслуживали также более мелкие коммерческие и промышленные предприятия. Торговый, кооперативный и промышленный бизнес управлялся напрямую.

В задачи представителей, работающих неполный рабочий день, которые в среднем заботились о 500 жителях в указанном районе, входили консультации, заключение договоров страхования, ежемесячный сбор взносов и, в некоторых случаях, урегулирование мелких имущественных претензий и претензий, связанных со страхованием ответственности. Урегулирование претензий производилось в основном инспекторами. Из примерно 4 млн страховых случаев в год внештатная служба урегулировала около 800 тысяч претензий. Консультации и поддержка клиентов обычно оказывались на дому у клиентов.

В 1989 году государство управляло в общей сложности около 30 млн договоров в названных выше секторах страхования. 75% сборов премии было распределено между страхованием граждан, половина из которых пришлась на наиболее быстро развивающуюся подотрасль личного страхования, а 25% — на коммерческое страхование. Сегмент «Страхование граждан» включал в себя страхование имущества и гражданской ответственности (в том числе автотранспортных средств), а также личное страхование со страхованием жизни, от несчастных случаев и выплатой суточных по болезни (больничные листы — Krankentagegeldversicherung).

В страховании имущества и гражданской ответственности граждан наиболее важным направлением было обязательное страхование автогражданской ответственности, на которое приходилось более 50% дохода от страховых взносов. В отличие от западных стран, это не было документально оформлено договором, а Государственная страховая компания не имела никаких документов для контроля за уплатой взносов. Как говорилось выше, это было сделано путем покупки жетонов вместе с уплатой налога на транспортные средства.



### Образец налоговой и страховой карты

Граждане ГДР также добровольно заключили около 3,4 млн договоров страхования автоскаско на 67% всех автомобилей. Страхование от пожара было обязательным для зданий, стоимость которых превышала 3 500 марок. На добровольной основе можно было заключить страхование от стихийных бедствий и страхование от ущерба от воды, что оказалось особенно выгодным для многих страхователей в случае наводнения. Четверть дохода от сбора премий по страхованию имущества и ответственности приходилась на страхование домохозяйств, насчитывающее около 6 млн полисов. Оно стало отличительной чертой спектра услуг, предлагаемых Государственной страховой компанией, потому что, помимо обычных рисков, оно не только включало в себя страхование от стихийных бедствий, но и также сочеталось со страхованием личной ответственности и страхованием багажа. Средняя страховая сумма в 1989 году составляла около 60 тысяч марок. 95% домохозяйств были застрахованы.

В личном страховании в качестве дополнения к социальному страхованию и добровольному дополнительному пенсионному страхованию можно было использовать различные формы страхования жизни, а также страхование от несчастных случаев и выплаты суточных по болезни. Страхование жизни на случай смерти и дожития было представлено в 1988/89 году

примерно 11 млн полисов в 68% всех домохозяйств. При объеме премий в 3,3 млрд марок это была самая важная отрасль. В 1989 году было заключено более миллиона новых полисов<sup>151</sup>. Сальдо сбережений по страхованию жизни в 1989 г. составляло 17,8 млрд марок<sup>152</sup>. При средней страховой сумме в 4 500 марок, среднем сроке 12 лет и среднегодовом страховом взносе около 300 марок оно удовлетворяла только требованиям долгосрочного сберегательного договора, например, на покупку автомобиля или других качественных товаров народного потребления. С другой стороны, оно не подходило для пенсий по старости и по случаю потери кормильца. Двенадцатилетний срок договоров страхования жизни примерно соответствовал сроку ожидания новой автомашины.

Другой важной формой личного страхования было страхование от несчастных случаев, в некоторых случаях включающее выплату суточных по болезни. В конце 1970-х годов эта форма страхования насчитывала уже 5 млн договоров. Количество договоров добровольного личного страхования непрерывно росло с 4,6 млн в 1950 году до 15,9 млн в 1980 году<sup>153</sup>.

В целом предложение государственного страхования, связанное с имущественным страхованием, страхованием гражданской ответственности и личного страхования граждан, а также качество страховой защиты из-за другой структуры продуктового ряда и ситуации с доходами, были значительно ниже, чем у Федеративной Республики. Это особенно касалось страхования жизни и пенсионного страхования, страхования от несчастных случаев и правовой защиты, а также страхования ремесленных и коммерческих предприятий.

Страхование экономики предлагало различные виды защиты для всех предприятий, комбинатов и сельского хозяйства. Страховая защита в основном состояла из единых глобальных договоров с упрощенными тарифами, которые включали как обязательное, так и добровольное страхование. На практике госпредприятиям и кооперативам присылались листы расчета взносов по добровольному страхованию из окружной дирекции, а обязательное страхование регулировалось соглашением с Минфином. В обязательном порядке были застрахованы от стихийных бедствий и пожаров основные и оборотные средства, а также автогражданская ответственность и работники от несчастных случаев. В сельском хозяйстве, помимо перечисленных выше направлений, предлагалось обязательное страхование растительной продукции на случай потери урожая в результате определенных стихийных бедствий и страхование животных. И предприятия, и кооперативы — в дополнение к соответствующим специальным видам страхования — могли быть застрахованы от рисков гражданской ответственности, а также от различных претензий по страхованию от несчастных случаев и имущественного страхования. Более 50% сбора премии в этом сегменте приходилось на сельское хозяйство и около 30% на национальную экономику. Страхование коммерческих производственных кооперативов, торговцев и ремесленников, а также государственных организаций с предложениями страхования, аналогичными для предприятий и сельского хозяйства, не имело большого значения.

Отрасль страхования была определена как «Geldsammelstelle» («пункт сбора денег») финансовой системы, поскольку она была одной из самых успешных отраслей в ГДР со средними темпами роста 6,8% в период с 1979 по 1989 год. В абсолютных цифрах сборы компании «Государственное страхование ГДР» в 1989 г. составили около 7,5 млрд марок. При постоянном увеличении дохода от страховых взносов — он увеличился вдвое по сравнению с 1978 годом — и низких коэффициентах убытков от 50 до 70%, включая аквизиционные расходы, можно было получить значительные излишки. Они стали постоянным фактором финанси-

---

<sup>151</sup> Staatliche Versicherung der DDR, Hauptverwaltung, Vorlage Nr. 28/89, Dienstbesprechung des Hauptdirektors, 12.10.1989, Einreicher Direktorat Bürger, Entwicklung der Lebensversicherung ..., FHA, B 35.2.1/1058.

<sup>152</sup> Chronik, Deutsche Versicherungs-AG, S. 6, FHA, B 35.2.1/28.

<sup>153</sup> Autorenkollektiv, Leitung Günter Ullrich, *Meine Versicherung*, 4. Aufl., Berlin, 1982. S.25.

вания государственного бюджета. Например, в 1989 г. Министерству финансов были переданы средства на сумму 1,7 млрд марок<sup>154</sup>.

Изменившаяся экономическая ситуация в конце 1980-х годов означала, что успех страховой деятельности стал более важным. Кроме того, Минфин всегда был заинтересован в разработке и всестороннем регулировании ущерба, причиняемого гражданам, чтобы купить политическое спокойствие. В новом уставе 1987 г. акцент был сделан на клиента. Официальным оправданием этого было то, что необходимо было изменить обслуживание граждан, и что старый закон больше не отвечал требованиям партийных постановлений. Впервые акцент был сделан на более тесной связи граждан со страхованием. Вместо общеизвестных политических формул отныне пропагандировались инновации и действия.

Компания «Государственное страхование ГДР» модернизировала спектр предлагаемых страховых услуг. В 1986 году она представила новое страхование жизни с улучшенными выплатами для семьи, а в 1987 году она представила на рынке «Erweiterte Haushaltversicherung» («Расширенное страхование домашнего хозяйства»). Эти и другие комбинированные формы, как показывают цифры, охотно приняли граждане ГДР. В 1986 году компания «Государственное страхование ГДР» ввела новую процедуру прямого дебетования для сбора взносов по налогу на автотранспортные средства и взносы на страхование автотранспортных средств, что было предназначено для сокращения просроченной задолженности по платежам до 30 апреля каждого года. Это должно положительно повлиять на иногда долгое время ожидания в окружных дирекциях, почтовых отделениях и сберегательных кассах, а также сократить количество изворотливых плательщиков — потому что с 1 мая должны были быть начислены пени — и, наконец, облегчить работу отдела продаж — потому что инспекторы поддерживали продажу автомарок в последние две недели апреля.

В период с 9 ноября 1989 года по 1 июля 1990 года, когда вступил в силу Экономический, валютный и социальный союз, был установлен курс на будущее всей отрасли. Перед компанией «Государственное страхование ГДР» встал актуальный вопрос о том, какое продолжение деятельности будет возможно после открытия границы. Сразу после 9 ноября 1989 года стало ясно, что руководству ГДР необходимо очень быстро внести фундаментальные изменения в свою экономическую систему. Это также напрямую повлияло на страховую отрасль: если компания «Государственное страхование ГДР» хотела продолжать существовать, реформы были неизбежны. Открытие границ, положившее конец существованию ГДР как в значительной степени закрытой экономики, означало совершенно новые требования и почти неразрешимые проблемы для повседневной работы.

Еще в конце лета 1989 года небольшая группа директоров обсудила необходимость перемен, и после падения Берлинской стены к ним обратились все более широкие круги сотрудников. В ноябре 1989 года Министерство финансов ГДР поручило научно-консультативному совету государственной страховой компании провести исследование возможной реформы страхования. Речь шла о постепенной адаптации к рыночной экономике при сохранении независимого государства и экономических структур ГДР.

В то же время, руководство осознало, что будущее компании «Государственное страхование ГДР» будет зависеть от того, сможет ли она поспевать за быстрыми темпами развития и сможет ли она справиться с совершенно новыми требованиями, предъявляемыми к страховой деятельности. На этом фоне все большее значение приобретала идея сотрудничества с западными партнерами.

Месяцы с ноября 1989 года по март 1990 года были решающими.

Насколько далеко продвинулось развитие митуации, показано в годовом отчете окружного директора Вальтера Липпманна (Walter Lippmann) от 23 октября 1989 года, который,

---

<sup>154</sup> GdV, Einigung, 1991, S. 18f.

среди прочего, сообщил о заполнении руководящих должностей. В нем он обрисовал проблемы, связанные с заполнением вакансий окружных директоров и руководителей отделов кандидатами от СЕПГ, а также отсутствие интереса среди молодых специалистов.

Резкие политические события потребовали переосмысления и изменений в отношении бизнеса, сотрудников и роли партии в деятельности компании «Государственное страхование ГДР». Хорошим сейсмографом для внутренней ситуации были отчеты районных директоров генеральному директору, особенно в ноябре и декабре 1989 года. Они указали на узкие места в страховой деятельности. Развитие бизнеса компании «Государственное страхование ГДР» оказалось во многом отражением экономической и политической ситуации. Особую тревогу вызвали события в сфере страхования жизни и автотранспортных средств, которые генеральное руководство также восприняло как показатель неудовлетворенности клиентов.

При оценке выполнения плана на август 1989 года было выявлено превышение среднего числа выкупов и частичного выкупа полисов страхования жизни в 1987 году (230 660 полисов), более 243 тысяч полисов в 1988 году и около 231 тысяч полисов к 30 сентября 1989 года. К концу года ожидалось около 320 тысяч выкупов, что соответствовало увеличению почти на 32% по сравнению с 1988 годом.

В результате поглощения ГДР со стороны ФРГ экономическая ситуация в Восточной Германии ухудшилась, и компания «Государственное страхование ГДР» теряла не только клиентов, но и все больше и больше сотрудников.

Клиенты утрачивали доверие к государству и, следовательно, к надежности своих сбережений. Остальное сделали слухи о якобы неизбежной денежной реформе.

Внутренней неразрешимой проблемой в повседневной работе DVA после открытия границы стало отсутствие конвертируемости марок ГДР: взносы на международное автострахование или, так называемое, страхование «*Schutzbriefversicherung*»<sup>155</sup> выплачивались марками ГДР, а выплаты в основном шли в валюте. Без иностранной валюты невозможно было удовлетворить новые требования к страхованию, которые теперь были необходимы, прежде всего, для регулирования дорожно-транспортных происшествий в западных странах. Цель заключалась в том, чтобы как можно быстрее устранить это узкое место. В области международного страхования из-за отсутствия инструментов компания «Государственное страхование ГДР» не могла разработать какие-либо жизнеспособные концепции или решения. Все указывало на то, что, возможно, имеет смысл обратиться за помощью извне. Чтобы быстро удовлетворить текущую потребность, компания с 8 февраля 1990 года работала с переходными решениями, такими как краткосрочное страхование и международное страхование сроком на один год.

В условиях перехода экономики на рыночные рельсы в компании довольно быстро были дебюрократизованы все основные рабочие процессы, был введен принцип производительности и учтен целый ряд нововведений, на которых настаивали сотрудники, были приняты меры по улучшению условий труда.

Осенью 1989 года также прекратилась непрерывная доставка журналов для собственных нужд.

В переходный период было подготовлено несколько разных вариантов реформирования государственного страхования ГДР, но ни один из них так и не был реализован.

Изменения в политической и экономической сферах страны привели к реорганизации компании «Государственное страхование ГДР», которая также позволила изменить точку зрения и переориентироваться на рыночную экономику и западных партнеров по сотрудничеству. Правительство Модрова, находившееся у власти с 17 ноября 1989 года до первых свобод-

---

<sup>155</sup> Schutzbriefversicherung — Страхование защитного письма покрывает риск поломки автотранспорта по всей Европе. Будь то простой случай поломки или сложная репатриация транспортного средства и пассажиров из-за рубежа, страховщик консультирует вас по всем услугам, которые вы можете воспользоваться в случае поломки и чрезвычайной ситуации.

ных выборов 18 марта 1990 года, под давлением общественности разрешило первые реформы рыночной экономики и приняло соответствующие законы и постановления. Это также открыло перед страховой отраслью Западной Германии новые перспективы для бизнеса в ГДР. Первый германо-германский государственный договор между правительством де Майзьера (*Regierung de Maizière*) и федеральным правительством от 18 мая 1990 года о создании Экономического, валютного и социального союза закрепил преобразование плановой экономики в рыночную и положил конец всем концепциям реформ в сфере социалистической социально-экономической системы.

Отход от плановой экономики и развитие рыночных отношений очень сильно ускорились весной 1990 года в секторе страхования. Принимая во внимание опыт повседневной работы, руководство государственной страховой компании все больше концентрировалось на возможности работы с западными партнерами или форме совместного участия.

В апреле 1990 года компания «Государственное страхование ГДР» уже сотрудничала с различными западногерманскими страховщиками.

Помимо страхового концерна «Allianz», она работала с «*Albingia Versicherungs-AG*» (в переводе с латинского «Albingia» — «расположенное на Эльбе» — прим. авторов) по вопросам имущественного страхования автотранспортных средств (*Kasko-Hilfeleistung* — комплексная помощь по каско) и спортивного страхования, с «ADAC» («*Allgemeiner Deutscher Automobil-Club*») — «*Schutzbrief-AG*» по программе «*Auto-Schutzbrief*», по перестрахованию с «*Frankona-Rückversicherungs-AG*», по вопросам медицинского страхования путешественников и страхования багажа с «*Deutsche Beamten-Versicherungs-AG (DBV)*» (Висбаден)



Логотип DBV

и «*Europäische Reiseversicherung*»,

а также с «*Hanse-Merkur*» по страхованию путешественников и страхованию жизни в марках ФРГ. (109)

**Инициатива «Альянса».** Вскоре «Allianz» и государственный страховщик ГДР объявили о своем сотрудничестве и участии в новом совместном предприятии. Это вызвало вал критики. Страховщики объединились под руководством «GDV» (Германского союза страховщиков): ядром критики был страх возникновения новой монополии и отсутствие конкуренции. «Allianz», который имел долю рынка 16% в страховании имущества и 14% в страховании жизни в ФРГ, одним махом получил долю во всем портфеле системы страхования ГДР.

Германскому союзу страховщиков не удалось остановить проект «Альянса».

Государственный договор, заключенный между правительствами ГДР и ФРГ, определил курс на общий немецкий страховой рынок с 1 июля 1990 года. Это включало открытие рыночной экономики с отменой страховой монополии и создание законодательства о страховом надзоре и договорах страхования. Сфера действия Закона о страховом надзоре (*Versicherungsaufsichtsgesetz-VAG*) должна была быть распространена на территорию ГДР. Для «Альянса» это означало, что «*Deutsche Versicherungs-AG*» должна была быть основана до 1 июля 1990 года, чтобы избежать сложного процесса ее создания и утверждения в соответствии с законодательством Германии. Помимо значительного дефицита времени, это привело

к огромной потребности в разъяснении, в частности, по антимонопольному вопросу о потенциально доминирующем положении, который оставался спорным незадолго до основания компании.

Новые правила, зафиксированные в Государственном договоре, были окончательно зафиксированы 26 июня 1990 г. в пересмотренной версии предварительного договора, озаглавленного «*Vertrag zur Ausführung des Vorvertrags vom 14.3.1990*» («Договор на выполнение предварительного договора от 14 марта 1990 г.»), между Министерством финансов и «Альянсом» — и далее в тот же день был подписан учредительный договор в отношении «*Deutsche Versicherungs —AG*».

В вопросе правопреемства требовалось решение для обработки старых договоров и застрахованных убытков, которые произошли до основания компании «*Deutsche Versicherungs —AG*», но не были урегулированы: DVA наконец взяла на себя права и обязанности по существующим договорам страхования, по которым первый взнос должен был быть произведен после 1 июля 1990 года. Процедура закрытия так называемых «*Altlastschäden*» («неурегулированные ущербы») была зафиксирована в отдельном договоре от 26 июня 1990 года между Министерством финансов, трастовой компанией «*Treuhandanstalt*», «*Deutsche Versicherungs-AG*» и «*Allianz*». Для этого было создано ликвидационное агентство «*Staatliche Versicherung der DDR in Abwicklung (SinA)*» («Государственное страхование ГДР в ликвидации»).

В договоре говорилось, что Министерство финансов при учреждении DVA должно было перевести все в натуральной форме в трастовую компанию «*Treuhandanstalt*». Это включало вопросы хозяйственной деятельности государственного страховщика ГДР, права пользования землей, взносы в капитал, денежные средства, дебиторскую задолженность и обязательства, а также участие в компании «*Deutsche Lebensversicherungs-AG*». Стоимость в соответствии с ее долей была определена в 520,2 млн марок, «Альянс» должен был внести в качестве денежного взноса 541,5 млн марок. Таким образом, акционерный капитал новой компании составил более одного миллиарда марок. После переходного этапа социальное страхование, финансируемое государственным страховщиком ГДР, было передано во второй половине 1990 года Агентству социального страхования Федеративной Республики. При этом 40% акций компании «*DARAG*» приобрела западногерманская компания «*Colonia Versicherung*».

Федеральное управление страхового надзора (BAV) взяло на себя страховой надзор в ГДР с 1 июля 1990 года. На переходном этапе до 3 октября 1990 года данное Управление должно было работать с властями ГДР для выдачи упрощенных процедур для разрешений на ведение коммерческой деятельности или утверждения тарифов, например, для страхования ответственности автотранспортных средств. Оно также отвечало за согласование договоров страхования на территории ГДР в соответствии с законодательством ФРГ.

Кроме того, обеспечивались:

— допуск дополнительных страховщиков к страховой деятельности (свобода открытия филиалов);

— создание полного спектра страховых продуктов, а также новых форм страхования для удовлетворения потребностей в страховании частных лиц и компаний, даже с новыми возникающими рисками;

— отмена страховой монополии, которая юридически произошла с присоединением к ФРГ и отменой конституции ГДР, практически уже с запуском Валютного союза;

— создание возможностей для преобразования и учреждения акционерных обществ, а также для их объединения и слияния.

— создание специальных условий на переходный период для защиты страховых клиентов в Восточной Германии.

На этом, пожалуй, можно поставить точку в истории развития страхования в ГДР. Добавим лишь, что вновь образованные «*Deutsche Versicherungs-AG*» и «*Deutsche*

Lebensversicherungs-AG» слились в страховую группу «Allianz-Versicherungs AG» в Мюнхене в 1998 году. Роспуск «Государственное страхование ГДР в ликвидации» 31 декабря 2007 года ознаменовал окончательное прекращение государственного страхования ГДР.

## Раздел III. Франция

### Глава 1

**Морское страхование во Франции в 18-м веке.** В середине 18-го века в Париже предпринимались попытки основать крупные компании по морскому страхованию. Более того, в период мирных 1720-х годов и позднее французские купцы наблюдали соперничество со стороны голландских и немецких конкурентов, которые пользовались услугами крупных страховых компаний в Роттердаме и Гамбурге, а также частных страховщиков в Британии, чья столица уже становилась основным центром морского страхования в Западной Европе. Не только Ллойд, но и две другие известные корпорации 1720 года быстро развивались, и все возрастающее количество независимых страховщиков основали в 1774 году свое собственное сообщество.

Этот большой страховой рынок был открыт и для французских купцов до начала войны с Британией в 1793 году. Но почему же эти купцы не повернулись лицом к Парижу, городу, сопоставимому по размеру и развитости с крупнейшими городами мира? Конечно же, это не было связано с тем, что купцы были недовольны страхованием, предлагавшимся им во французских портах, где оно было настолько ограниченным и не очень надежным, что морские суда, как правило, страховались по двум, трем и более полисам, приобретаемым опять же в других городах.

Купцы уже стали привыкать к тому, что страхование кораблей и грузов должно быть разумным по объему рисков, доступным, когда требуется, и как можно дешевле. Эти характеристики зависели частично от хорошего управления и частично от крупных финансовых ресурсов, которыми обладали лишь компании, работавшие крупномасштабно.

Во Франции каждый порт находился в руках местных торговцев, которые управляли им как одним из инструментов, используемых в торговле. Они свободно организовывались в страховые палаты, как специализированные торговые палаты, и каждый полис, как правило, рассылался по всему городу от купца к купцу, каждый из которых подписывался на часть страховой суммы, до тех пор, пока вся сумма не будет обеспечена принятыми обязательствами. К сожалению, эти купцы-страховщики, нередко несостоятельные или уже обанкротившиеся, не всегда могли обеспечить деньгами принятые обязательства. В лучшие времена страхователь получал на 3% или 4% меньше страховой суммы, в то время как лондонские страховщики все больше и больше возмещали убытки полностью.

В период войн в середине 18-го века ставки премии во Франции возрастали до 60% и более от страховой суммы; в связи с этим страхование было фактически недоступным, многие корабли ходили незастрахованными, и рынок был разорван многочисленными судебными тяжбами. Многие французские страховщики прекратили существование в 1744 году в период Войны за австрийское наследство.

Во время Семилетней войны (1756-1763 гг.) купец из французского города Байонна (Bayonne) сообщал весной 1757 года губернатору острова Кейп-Бретон (город у восточного побережья Северной Америки при входе в залив Святого Лаврентия, Канада): «Страхование настолько пугающе дорого, что это заставляет людей дрожать при снаряжении кораблей в Луисбург (Louisbourg — крепость на острове Кейп-Бретон)»<sup>156</sup>.

---

<sup>156</sup> Public Record Office, London, H. C.A. 30 264: B. Duvergier, Bayonne, to Chevalier de Drucourt, 10 March 1757.

Двумя годами позже, 19 января 1759 года некий Магон (Magon) в Сен-Мало<sup>157</sup> написал некому Гради (Gradis) в Бордо, который готовил флот для отправки в американские колонии: «Наша страховая компания не будет сегодня страховать даже и за 60%, против Ваших 55%, которые Вы просили»<sup>158</sup>.

С другой стороны, лондонские компании продолжали осуществлять страхование и в годы, когда шли войны. Одной из причин было то, что их коллективные ресурсы по тем временам были очень значительные. Желаящие застраховать свои риски в портах Франции в основном испытывали трудности из-за того, что ни один порт, и даже два или три совместно, не соответствовали финансовым возможностям Лондона или главным портам Нидерландов. Но Париж-то соответствовал.

В Париже, как и в портах, купцы и банкиры привыкли заключать страховые договоры индивидуально, но такой рынок страхования не имел перспективы роста и никогда не мог привести к созданию страховой палаты, как это имело место в иностранных портах, и не способствовал образованию крупной, успешной и надежной страховой компании.

Причины того, почему, тем не менее, страховые компании существовали недолго, вероятно, можно найти в материалах о компаниях, основанных в середине 18-го века. По крайней мере, их было четыре, и о первой из них есть лишь небольшая ссылка в документах, подписанных 10 января 1747 года, информирующая об «учреждении страховой компании в Париже и во всех морских городах, где того требуют интересы торговли». Эти документы были подписаны двумя учредителями, Вердые и Эро де Курси (Verdier et Heraud de Courcy) и одним из акционеров, Шарлем-Дени Пертуи (Charles-Denis Perthuis), купцом из канадского Квебека, осевшим в Париже<sup>159</sup>.

Вторая компания была основана тремя годами позже под руководством Клода Хилера Мезоннёва (Claude Hilaire Maisonneuve), сына биржевого маклера в Лионе. Мезоннёв изучал страхование на протяжении долгого периода времени, и вскоре после Войны за австрийское наследство он и двое его компаньонов пригласили «всех достойных купцов» до Рождества 1749 года стать акционерами страховой компании. На тот момент название компании было «*La Chambre d'Assurance et Grosse Aventure*», но скоро ее стали называть просто «*La Compagnie d'Assurances*». 29 января 1750 года эти трое и пять других лиц подписали соглашение, состоящее из 21 статьи, третья из которых предусматривала избрание на первом же общем собрании комитета из семи директоров и трех консультантов. Статьи с 5 по 10 оговаривали основание филиалов в портах королевства, директоры которых имели право на получение комиссии в размере 2% от собранной страховой премии либо других договоров, которые могли быть заключены при их участии, кроме договоров страхования морских займов, по которым им разрешалась комиссия не более 1,5%. Восемь участников компании, кроме одного, представлялись в качестве купцов (фр. *négociants* «торговцы» или *armateurs* «судовладельцы — прим. авторов»), но в период с 1750 по 1751 гг. количество членов увеличилось. Среди них были даже казначей королевы, бывший начальник фельдъегерской службы итальянской армии, инспектор морского флота, главный садовод королевы<sup>160</sup>.

В 1751 году возник конфликт между двумя группами, которых можно условно назвать как финансистов и купцов. Для разрешения разногласий между ними один из консультантов Пьер-Франсуа Гуссен (Pierre-François Goossens), который имел интерес в обеих группах, будучи купцом и торговым банкиром, который инвестировал в снабжение военно-морского флота, предложил назначить специальный комитет. На собрании 16 июня 1751 года был избран

---

<sup>157</sup> Сен-Мало — город и порт в Бретани на северо-западе Франции, находящийся на берегу Ла-Манша в устье реки Ранс.

<sup>158</sup> Archives départementales de l'Île-et-Vilaine, Rennes, I F 1897: Magon to Benjamin Gradis, 19 Jan. 1759.

<sup>159</sup> Archives nationales, Paris, minutier central des notaires, henceforth M. C., étude XCIII 17, 6 Feb. 1750, inventaire après décès for Charles-Denis Perthuis who held a share of 6 sous in this company.

<sup>160</sup> M. C. Paris, étude CXVIII 460, 6 Feb. 1750 *passim*.

комитет из тринадцати членов<sup>161</sup>. Вскоре этот комитет принял решение в пользу финансистов, которых было большинство. Два лидера группы финансистов, Алексис Реньи (Alexis Regny) и Жан-Анри Буске или Буке (Jean-Henry Bousquet or Bouquet) убедили Мезоннёва и других директоров уйти в отставку и затем подготовили новый пакет из 93-х положений, которые они представили на одобрение общего собрания компании 3 августа 1751 года<sup>162</sup>. Таким образом, страховая компания контролировалась не купцами, а финансистами, налоговыми откупщиками, земледельцами и рантье (т. е. лицами, которые жили на доходы от ренты).

С точки зрения Мезоннёва такой метод управления был новым для страхования, и 7 июня 1752 года он представил меморандум об ошибках такого способа управления и прогнозируемых неудачах, которые действительно вскоре произошли с компанией. Она прекратила свою деятельность летом 1756 года, пытаясь безуспешно перестраховать свои риски в Англии и Нидерландах. Несколько лет до этого некоторые из тех, кого Мезоннёв называл купцами, покинули компанию: 18 августа 1751 года ушли Лоран Вульф (Laurent Woulfe) и Николя-Робер Дарси (Nicolas-Robert Darcy) и два банкира-якобита (сторонники английского короля Якова Второго, свергнутого во время Славной революции 1688-89 гг.); другая группа из пяти человек под руководством Гуссена покинула компанию 8 октября того же года, а сам Мезоннёв с несколькими компаньонами в 1753 году. В апреле 1755 года их спор с руководством компании рассматривался в Адмиралтейском суде Франции, где Мезоннёв обвинил Реньи и Буске в распространении злобных слухов о нем и других членах компании в письмах, отправленных в Бордо<sup>163</sup>.

Покинув компанию, Мезоннёв разослал различным парижским бизнесменам сообщение о том, что его новая страховая компания будет осуществлять страхование морских судов даже в военное время, что не всегда проводилось другими компаниями в портах, и он также намеревался страховать здания от огня<sup>164</sup>. Он назвал ее «*La Compagnie d'Assurances Générales Maritimes et Incendiaires*», получив патронаж от самого Адмирала флота Франции, Луи Жан Мари де Бурбона (Louis Jean Marie de Bourbon), герцога графства Пентьевр (Duc de Penthièvre).

Мезоннёв подготовил 19 основных статей, регламентирующих организацию новой страховой компании по примеру предыдущей: агенты в портах, доли, членство, совет директоров и т. д.

---

<sup>161</sup> Memoire à consulter pour le sieur Maisonneuve. Bibliothèque nationale. Paris, mss. Joly de Fleury 303. P. 8.

<sup>162</sup> М. С. Paris, étude CXVII 459, 460.

<sup>163</sup> См., Boshier John Francis. Le Ravitaillement de Québec en 1758. Histoire sociale-Social History. V, 9., April 1972. P. 81.

<sup>164</sup> Bibliothèque nationale, Paris, mss. Joly de Fleury 303. Programme de la Compagnie sous le titre d'Assurances générales, établie à Paris par acte d'association homologué à l'amirauté générale de France, au siège de la Table de Marbre, par sentence du 15 Déc. 1753. P. 1.



Луи Жан Мари де Бурбон

Основные статьи были одобрены на общем собрании 27 сентября 1753 года, и компания незамедлительно начала страховать корабли. Это продолжалось до тех пор, пока компания не понесла крупные убытки, которые вынудили ее прекратить деятельность во время Семилетней войны. К этому времени Мезоннёв ушел из компании.

Интересная деталь из истории компании 1753 года состоит в том, что, как и в предыдущем случае, она состояла из финансистов, буржуа и представителей власти. Трое из шести, избранные в совет директоров 22 марта 1754 года, называли себя «вовлеченными в дела короля», один представлялся как «*conseiller du Roy commissaire à la conduite des gendarmes à la Martinique*» (досл. «советником королевского комиссара по руководству жандармами на Мартинике»), один назвался банкиром, и только Мезоннёв подписался как купец. Годом позже, 5 марта 1755 года, были приняты четыре новых члена в совет директоров — еще один «вовлеченный в дела...», биржевой маклер, отставной телохранитель и один, кто назвал себя купцом, но в списках «*Almanach royal*» значился как парижский банкир. Вскоре они затеяли споры с Мезоннёвом, и он изъял свои вложения и ушел на пенсию в декабре 1756 года.

Предметом спора был вопрос об изменении политики компании после августа 1755 года, когда Британия начала захватывать торговые суда, либо осуществлении деятельности как и прежде. Мезоннёв советовал делать различие между морскими рисками, которые он был готов продолжать страховать, и военными рисками, которые он отвергал. Он также хотел, чтобы страховая компания настаивала на возврате причитающейся премии в порту до момента выплаты возмещения. Эти идеи он привнес в 1755 и 1756 годах, пока не был вынужден покинуть компанию. Лишь позднее правление компании осознало правоту Мезоннёва и попыталось вернуть его, но он отказался.

Эти две страховые компании не исчезли и не обанкротились, они просто закрыли свои двери в период Семилетней войны и пережили мучительный период судебных тяжб, только первая компания 1750 года была вовлечена в 92 судебных споров. И лишь 17 из них завершились к концу 1762 года. В частности, капитал компании 1750 года составлял 4,6 млн ливров

и заработанная премия в размере 1,4 млн ливров, но во время войны она потеряла 883 126 ливров по кораблям, захваченным британцами, и 1 17 682 ливра по кораблям, которые погибли при попытке уйти от противника.

Вторая компания 1753 года имела капитал в 4 млн ливров, но заплатила около 1,2 млн ливров по захваченным либо погибшим судам, а заработала премию в размере 500 тысяч ливров. Сегодня ясно, что суммы капиталов были лишь на бумаге; члены компаний фактически не вносили деньги, а оплачивали лишь возникшие убытки, что было главной проблемой платежеспособности этих страховщиков. В некоторых случаях компании тащили купцов в суды, чтобы получить от них премию за военные риски. Дополнительно об этих тяжбах можно прочитать в «*Memoire pour les Sieurs Beaupied Dumesnil, Thourons frères, Gasan & autres contre les Directeurs & Syndics des Chambres d'Assurances de Paris*»<sup>165</sup>.

Несмотря на это бесперспективное начало, обе компании выжили после Семилетней войны и работали до американской войны за независимость, страхуя, где было возможно, корабли и грузы, но отнюдь не процветая. В целом эти компании играли на страховом поле ту же роль, что и компания Джона Ло в сегменте французской банковской системы, т. е. их первоначальная привлекательность для деловых людей и последующие провалы и длительная агония стали уроком и предупреждением другим компаниям этой сферы деятельности. Но почему же они потерпели неудачу?

Скорее всего, это было обусловлено меркантильными интересами участников. Что было общего у большинства участников обеих компаний, так это стремление побыстрее сделать состояние, не в торговле, что требовало определенного опыта, знаний и напряженной работы, а в финансах, как они понимались в 18-м веке, т. е. в сборе, расходовании и манипулировании правительственными фондами, к чему бы они ни относились. Для этих лиц компании морского страхования являлись спекулятивными предприятиями, в которых они приобретали доли участия, главным образом, в кредит против своих подписей. Например, главный казначей, или попростому министр финансов Габриэль Прево (Gabriel Prévost) держал двадцать сертификатов на инвестированную сумму в 60 тысяч ливров в компании 1753 года, но вложил не более 3 тысяч ливров наличными<sup>166</sup>. Участники компаний не намеревались постоянно работать в морском страховании, после некоторого периода времени члены компании 1753 года перестали посещать собрания, и даже директора порой игнорировали деятельность компании.

Не для них была трудовая жизнь счетных контор, где купцы проводили большую часть времени. Известный купец-банкир того времени, Жан-Жозеф де Лаборд (Jean-Joseph de Laborde), рассказывал, как он начинал свою трудовую деятельность с клерками в торговом доме своего двоюродного брата в Байонне, о пятилетнем ученичестве без какой-либо оплаты, о работе за столом с пяти утра и до полуночи без возможности отлучиться, кроме как в церковь, и о постоянном преследовании со стороны жены хозяина.

---

<sup>165</sup> Arch. dép. de la Charente maritime, La Rochelle, 4 J 2269.

<sup>166</sup> A. N., Z<sup>1a</sup> 915, printed form of the notary Armet (Paris), 19 June 1758.



### Жан-Жозеф де Лаборд

«Ты не знаешь, — сообщал он позднее своему сыну, — как много усилий требуется в торговле, чтобы заработать большие деньги. Здесь дела идут совсем не так, как в финансах, где можно ожидать получения большого и быстрого состояния»<sup>167</sup>.

Морское страхование в 18-м веке, как и банковская деятельность, было, главным образом, делом купцов, а не финансистов. Управляющие успешных страховых компаний в Лондоне, Роттердаме и французских портах были купцами, и в большинстве случаев являлись частными страховщиками. Кто, как не торговцы, могли оценить морские опасности, определить стоимость судна и груза и на равных разговаривать с другими купцами? Как отмечал член городского магистрата Бордо Ш. Монтескье (Montesquieu) в своих записях о страховой компании 1750 года: «В морских портах собирается компания купцов, чтобы заниматься страхованием. Они знают свою работу и держат друг друга в курсе дела; они знают, в хорошем ли или плохом состоянии судно, которое они страхуют, квалифицированный или нет экипаж, опытный ли и благоразумный капитан либо он невежа и его легко сбить с толку, имеют ли грузовладельцы хорошую репутацию или замечены в непорядочности, предстоит ли длительный рейс, удачный ли или не очень сезон мореходства; они знают все, потому что каждый из них сделал это своей профессией. В Париже они не знают ничего, и для компании, которая в курсе этого, это будет означать огромную трату денег на почтовые расходы и корреспонденцию, что равнозначно заработанной ими премии»<sup>168</sup>.

### Барон Ля Брэд и де Монтескье

Следует отметить, что и в компаниях 1750 и 1753 годов купцы были в меньшинстве. Более того, некоторые из них не совсем являлись купцами с точки зрения биографии Лаборда. Гуссен занимался морской перевозкой леса и другими видами поставок, а также морским

---

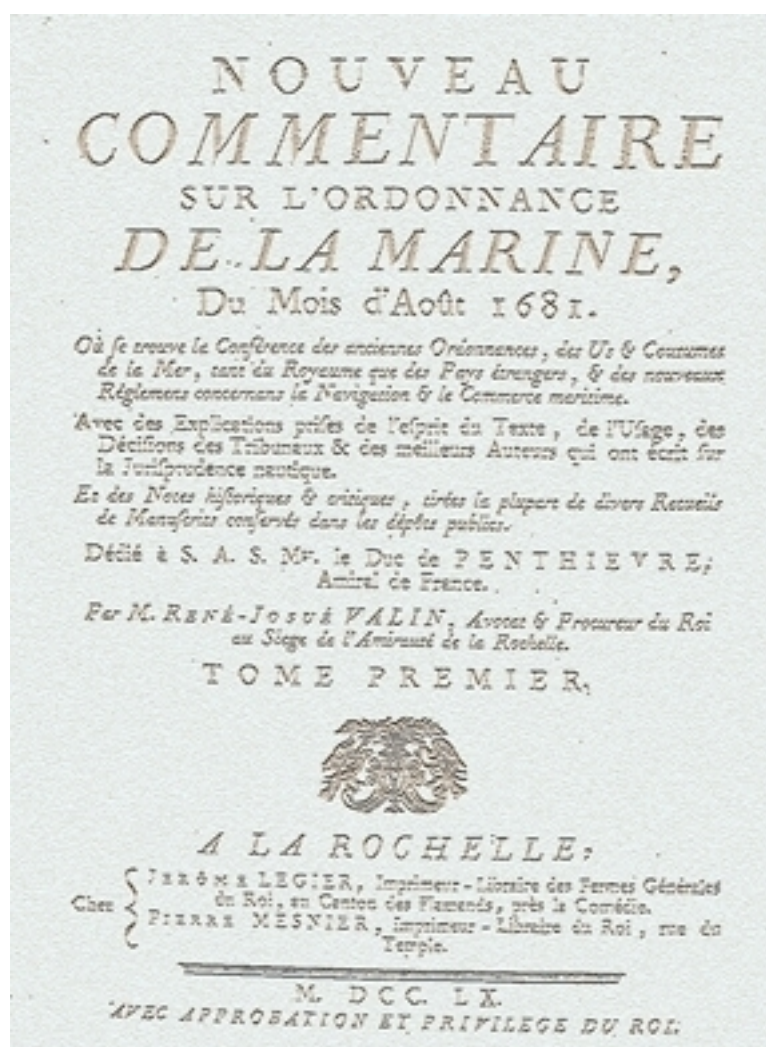
<sup>167</sup> Laborde Jean Joseph de. Memoires, admirably edited by Yves Durand in the *Annuaire-Bulletin de la Société de l'Histoire de France*, 1968-69 (1971). P. 116, 119.

<sup>168</sup> Montesquieu Charles Secondat de. *Mes Pensées*, no. 341, in *Oeuvres complètes*, (Paris, Macmillan, Editions du Seuil, 1964). P. 889.

финансированием, а, например, Пьер-Гийом Мерлан (Pierre-Guillaume Merlin) поддерживал такие предприятия в качестве частной каперской компании, в которой он являлся главным человеком от имени высших должностных лиц короля. Затем, по крайней мере, шестеро из них, включая Гуссена и Мерлана, обанкротились во время Семилетней войны, и можно предположить, что они присоединились к страховым компаниям, преследуя спекулятивные цели восстановить свое утраченное состояние либо быстро заполучить прибыль<sup>169</sup>.

Д. Уэскетт упоминает еще одну страховую компанию, основанную 15 октября 1751 года неким Эмануэлем Вайсем (Sieurs Emanuel Weis) и зарегистрированную в Адмиралтействе 23 октября<sup>170</sup>.

Упомянувшийся ранее Рене-Джошуа Валин (Valin), известный французский юрист и адвокат короля в Адмиралтействе, также отмечал в своем известном и уже упоминавшемся в ссылках «*Nouveau Commentaire sur l'Ordonnance de la Marine du Mois d'Août 1681*» («Новый Комментарий к Морскому Ордонансу августа 1681 года»), что во Франции существовали тайные страховые общества, члены которых могли страховать и страховаться только от имени этих же обществ<sup>171</sup>.



<sup>169</sup> См. об этом подробнее Boshier J. F. The Paris Business World and the Seaports Under Louis XV. Speculators in Marine Insurance, Naval Finances and Trade, Vol. XII, 24, November 1979. P. 289.

<sup>170</sup> Weskett John. A Complete Digest of the Theory, Laws and Practice of Insurance. Frys, Couchman and Collier, London, 1781. P. 92

<sup>171</sup> См., Valin René-Josué. Nouveau Commentaire sur l'Ordonnance de la Marine du Mois d'Août 1681. P. 152.

### Титульный лист Ордонанса 1681 года

Он же отмечал со ссылкой на французскую газету «*Mercure de France*» от декабря 1752 года, что французский купец Артур Монтодон (Arthur Montaudoin) проделал большую работу по морскому страхованию и авариям. В тех же «Комментариях» Валин сделал следующую ремарку: «Этот выдающийся торговец обладал поистине огромными способностями и обширными знаниями в области торговли; но иногда он выдвигал идеи, которых он сам долго не придерживался, когда собственная иллюзия и угроза становились очевидными для него»<sup>172</sup>.

Известные парижские купцы и купцы-банкиры большей частью держались подальше от этих страховых компаний и в 1755 году решили основать свою собственную. Компания парижских банкиров «*La Compagnie d'Assurance*» была четвертой компанией, основанной менее, чем за 10 лет. Она была учреждена на четыре года по соглашению от 7 июля 1755 года, содержащему 28 статей; этот акт был подписан 18 членами, 9 из которых участвовали в ней от имени фирм, где они являлись партнерами. Они называли себя «*banquiers pour les traites et remises de place en place*», т. е. дословно «банкирами по торговле и доставке с места на место».

Они были крупными парижскими банкирами, имевшими свои интересы в морской торговле, многие из которых не только занимались ею непосредственно, но и ссужали деньги другим купцам. Среди них были два члена, которые разочаровались в своем участии в предыдущих страховых компаниях: Луи Вальмалетт (Louis Valmalette), участник компании 1753 года, и упоминавшийся Гуссен, который в свое время покинул компанию 1750 года. Одним из отличий компании банкиров от предыдущих двух страховых компаний являлось то, что каждый из этих парижских банкиров уже имел связи с купцами в портах, и новая компания намеревалась сохранить эти прямые контакты, привлекая известных купцов морских портов в компанию не как агентов, а в качестве партнеров.

Все члены компании должны были нести солидарную ответственность, что и было прописано в самой первой статье соглашения. План состоял в ограничении состава участников от Парижа 20-ю членами и приглашении еще 30 человек из портовых городов. 5 июля 1755 года, за два дня до подписания учредительного документа, одна фирма-участник «*Chabbert et Banquet*» запросила свою клиентскую фирму в Бордо, «*Gradis et Compagnie*», не желает ли она присоединиться к ней. Однако приглашение таких купцов, как «*Gradis*», в компанию, где доминировали парижские купцы-банкиры, было неприемлемым, и фирма «*Gradis*» отказалась. Вероятно, отказались и другие. Есть свидетельство того, что некоторые парижские участники вскоре занялись своим собственным частным страхованием, которое однозначно запрещалось статьей 21 учредительного договора, которая предусматривала штраф в размере 1 тысячу ливров, и, похоже, что компания прекратила свою деятельность к лету 1759 года. К этому времени наблюдался застой во французской экономике, в том числе в сегменте финансов и в морской торговле, что было бы неудачным периодом для возобновления деятельности компании морского страхования. По крайней мере, два участника компании обанкротились, в мае 1758 года «*Dumas, Ricateau et Compagnie*», а в ноябре 1759 года известный Гуссен — после частичного банкротства королевской казны.

История страховых компаний Парижа показывает, либо сегодня так видится, пример устойчивой неудачи, благодаря явно выраженной характеристике парижского делового сообщества. Как отмечал Ш. Монтескье в своих записях в Бордо вскоре после основания компании 1750 года: «Страховая компания в Париже не имела смысла; для меня было понятно, что она не обречена на успех». И еще одно замечание Монтескье, опубликованное в газете «*The Spirit of Laws*», начиналось так: «Нет никого более глупого в вопросах торговли, кроме как парижан.

---

<sup>172</sup> Valin René-Josué. Nouveau Commentaire sur l'Ordonnance de la Marine du Mois d'Août 1681. P. 152.

Они представляют собой деловых людей, которые неожиданно и легко разбогатевают, полагают, что можно будет также легко обогатиться и в будущем. Они даже уверены, что своим состоянием они обязаны своим мозгам»<sup>173</sup>.

Парижские бизнесмены по большей части были спекулянтами, особенно те, кого интересовала морская торговля. Конечно, как и было известно всем купцам, основная спекуляция процветала в торговых портах, где прибыль зависела от колебания цен и внутренних и внешних рынков сбыта, а также от военных и морских опасностей и иных непредсказуемых факторов. Все же спекуляции на перевозках грузов, даже слитков золота и серебра либо испанских монет, весьма отличались от спекулятивных операций королевского сборщика налогов или казначея, который искал в своих интересах способы быстрого возврата краткосрочных вложений из королевской казны, либо приближенных короля, которые, пользуясь своими полномочиями и занимаемой должностью, продвигали торговое предприятие в сотрудничестве с номинальным главой или подставным лицом компании, так называемым «*prête-nom*». Для купца 18-го века, да и для незаинтересованных наблюдателей, торговля представлялась честным занятием, а для финансистов — способом нелегального заработка. В этом смысле Париж оказал коррупционное влияние на морские порты из-за соответствующего поведения правительственных чиновников и финансистов, которые так часто были на стороне спекулянтов.

**Перестрахование.** Следует заметить, что буквально накануне 1871 года во Франции уже существовала практика учреждать страховые компании, чьей специализацией было перестрахование избыточных рисков других компаний. Эти возникающие независимые перестраховочные компании Франции освобождали местные компании по страхованию от огня от необходимости заключать договоры перестрахования между собой, как это было принято в Великобритании.

При этом следует иметь в виду, что во Франции учреждались перестраховочные компании, которые также имели право заниматься и прямым страхованием. Речь идет, например, о компании «*Caisse Generale des Réassurances et de Co-assurances contre Risques d'Incendie*», учрежденной в 1863 году, и в самом названии которой упоминается, в частности, сострахование от огня. В 1874 году была отмечена активная перестраховочная деятельность двух компаний — «*La Caisse Internationale de Réassurance*» и «*Caisse Générale des Réassurances et de Co-assurances contre Risques d'Incendie*». Последняя в 1873 году открыла свой офис в Лондоне вместе с другой французской компанией «*Le Monde Compagnie d'Assurances*». До этого договоры перестрахования во Франции заключались, главным образом, с немецкими и итальянскими компаниями; взаимоотношения с прямыми страховыми компаниями в основном устанавливались с британскими офисами. Правда, «*Caisse Generale des Réassurances et de Co-assurances contre Risques d'Incendie*» просуществовала лишь до 1883 года.

В 1869 году в Париже была основана компания «*Compagnie Special d'Assurances et de Réassurance Maritimes*», в 1871 году была учреждена компания «*Caisse Internationale de Reassurance*», которая в 1874 году была куплена компанией «*Union Compagnie d'Assurances contre d'Incendie*».

Во Франции перестрахование огневых рисков в 1870 году и далее основывалось на следующих принципах: (1) перестраховочная премия должна соответствовать тарифам по прямым полисам; (2) собственное удержание прямой страховой компании по страховой сумме должно быть равным перестраховываемой доле; (3) в соответствии с условиями договоров счета должны оплачиваться каждые 3 или 6 месяцев; (4) убытки, не превышающие 2 000 или 3 000 франков, как правило, вычитались из текущего счета премии и не заявлялись отдельно; (5) более крупные убытки должны оплачиваться перестраховщиками незамедлительно после

---

<sup>173</sup> Montesquieu Charles Secondat de. *Mes Pensées*, no. 341, in *Oeuvres complètes*, (Paris, Macmillan, Editions du Seuil, 1964). P. 889.

урегулирования этих убытков прямым страховщиком; (б) все споры между прямыми страховщиками и перестраховочными компаниями должны разрешаться в арбитражном порядке, а не в государственных судах. Одним из способов ведения бизнеса было то, что предлагаемые риски регистрировались в специальной книге (*carnet* — сегодня это французское слово ассоциируется с таможенными перевозками — *carnet TIR* — прим. авторов), а подпись агента или представителя перестраховочной компании означала акцепт риска. Комиссия, причитающаяся прямым страховщикам, обычно составляла 25%.

В 1884 году в Париже была образована компания «*La Société Anonyme de Réassurances contre d'Incendie*». Эта фирма, отдельно учрежденная в США, осуществляла свою деятельность как «*Fire Reassurance Company*», и ее штаб-квартира находилась опять же в Хартфорде. В 1911 году она получила лицензию на перестраховочную деятельность в штате Коннектикут, а прекратила свои операции в этом же штате 1 сентября 1920 года. В 1957 году она была переименована в компанию «*La Société Anonyme Française de Réassurances*». После этой компании в 1890 году появилась компания «*Atlantide Société Anonyme de Réassurance*», в 1899 году «*La Salamandre Compagnie Anonyme d'Assurances et de Réassurances*», в 1904 году — «*La Réassurances Nouvelles*», а в 1905 году — «*Compagnie Havraise de Réassurance*». В 1928 году во Франции было 17 компаний, занимающихся перестрахованием, четыре из которых также имели небольшие портфели прямого бизнеса. Только 6 из них просуществовало до 1914 года (т. е. до начала Первой мировой войны).

После 1945 года перестрахование во Франции получило значительное развитие, сделав, тем самым французский рынок одним из крупнейших центров перестрахования. После Второй мировой войны первым сектором, который был намечен для национализации, был рынок прямого страхования, что выразилось в формировании 9 групп, которые объединили 34 французские страховые компании, которые были национализированы вместе с 4-мя депозитными банками в соответствии с Законом, принятым 25 апреля 1946 года.

Еще несколько слов о «*Mutuelle Générale Française (MGF)*». Приведем обложку регистрационной книги этой компании.



Здесь изображены иллюстрации басен известного французского баснописца, писателя и поэта Жана де Лафонтена: (слева снизу вверх по часовой стрелке) «Дуб и Тростинка», «Вол и Лягушка», «Волк и Ягненок», «Лиса и Ворона», «Черепашка и Заяц», «Лиса и Цапля», «Мельник, его Сын и Осел» и «Лев и Комар», многие из которых известны в переложении И. В. Крылова. Приводя данные иллюстрации, страховая компания отдавала должное Лафонтену за его восхваление осторожности, экономности и благоразумия в привязке к своей деятельности. (Опять же, если не будет иллюстрации, этот абзац следует убрать полностью)!!!!

Следующий закон был принят 4 января 1973 года, который разрешил частным страховщикам участвовать в национализированных страховых группах, при этом 25% уставного капитала выделялось на продажу акций гражданам либо юридическим лицам Франции. Перестрахование также подверглось национализации. Вышеупомянутый закон от 25 апреля 1946 года также учредил компанию «*Caisse Centrale de Réassurance (CCR)*», государственную организацию, аффилированную с Министерством финансов Франции.



Все французские страховые компании, которые не были национализированы, а также все иностранные компании, действовавшие на территории Франции, были обязаны перестраховывать специальную долю из французского бизнеса — не превышающую 10%-в «CCR». При этом последняя имела право свободно принимать перестрахования как от местных, так и зарубежных компаний, как и любой другой перестраховщик. Подобная система облигаторных цессий оказалась не очень эффективной, поскольку «прежде всего, была неудобна по техническим либо коммерческим причинам для перестрахования определенных рисков». Это объясняет то, что обязательная квота постоянно уменьшалась — до 4% в 1956 году, а в 1967 году до 2% по перестрахованию, иному, чем страхование жизни, и 1,5% по перестрахованию жизни.

В 1970 году эта система была отменена, как не соответствующая Директиве 64/225/ЕЭС от 25 февраля 1964 года «Об устранении ограничений свободного выбора местонахождения и свободного обмена услугами в области перестрахования и ретроцессии» («*On Abolition of Restriction on Freedom of Establishment and Freedom to Provide Services in Respect of Reinsurance and Retrocession*»). Для прямых страховщиков это означало конец дорогостоящего обязательства, а для «CCR» это было сигналом для начала ее работы на международном рынке в качестве конкурирующего перестраховщика.

Это изменение характеризовалось изменением функций и статуса «CCR». (38) Вместе с компанией «*Nationale, Compagnie de Réassurances de toute Nature, S. A.*» компания «CCR» в 1970 году учредила новую перестраховочную компанию «*Société Commerciale de Réassurance (SCOR) S. A.*», которой она также передала и свой портфель. В «SCOR» передала свои операции и компания «*Compagnie Havraise de Réassurance S. A.*».

Логотип компании

Задачей этой инициативы со стороны государства было основание профессиональной перестраховочной компании, которая могла бы конкурировать с ее зарубежными перестраховщиками. В то время, как подавляющая доля уставного капитала оставалась в стране, французские страховые компании могли также принимать небольшие доли и входить в состав правлений компаний, а политика облигаторных цессий была заменена стремлением успешно работать на свободном рынке. Общество «SCOR» было учреждено как компания, соответствующая частному праву согласно Закону от 24 июля 1966 года. У него не было особых прав либо привилегий, и оно стремилось соблюдать права и требования международной конкуренции.

Несправедливо не упомянуть и еще одну из старейших перестраховочных компаний Франции «*Société Anonyme Français de Réassurances (SAFR)*», которая была основана в 1884 году. В юбилейном документе, опубликованном компанией в 1959 году под названием «*1884-1959 Soixante-quinzième anniversaire*» (досл. «175 годовщина»), описывается ее история. Компания «SAFR» в ее нынешней форме была учреждена путем слияния в 1957 году с компанией «*Compagnie Français de Réassurances Générales*», которая была основана самой «SAFR» в 1916 году. В 1911 году компания «SAFR» начала свои операции в США, основав филиал, который в 1930 году был преобразован в официальную американскую корпорацию «*Metropolitan Fire Assurance Company of New York*». С 26 января 2000 года компания получила название «*SAFR Partner Re*».

Гератеволь называет и другие перестраховочные компании Франции того времени. Среди них — «*Abeille-Paix Réassurances S. A. (Groupe Victoire)*».

Группа «*L'Abeille*» была основана 19 июня 1856 года в городе Дижон как «*L'Abeille Bourguignonne, Société Anonyme d'Assurances contre la Grêle*», дословно «пчела Бургундии» (Бургундия — провинция на северо-востоке Франции — прим. авторов) или «Общество по страхованию от градобития». Изначально компания была учреждена фермерами и владельцами виноградников.



L'Abeille Compagnies d'Assurances



'Abeille Compagnies d'Assurances bee logo

Компания почти сразу же начала расширять сферу своей деятельности. Для осуществления страхования от огня 5 мая 1857 года была основана компания «*L'Abeille contre l'Incendie*», а в ноябре следующего года первоначальная компания была переименована в «*L'Abeille Société Anonyme d'Assurances contre la Grêle*». В 1859 году создается еще одна компания — «*L'Abeille Maritime*».

27 января 1877 года для страхования жизни была основана «*L'Abeille Vie*», и в 1881 году компания «*L'Abeille contre l'Accidents*» для страхования от несчастных случаев, боя стекла и домашнего скота. В 1891 году уже упомянутая компания «*L'Abeille contre l'Incendie*» начала страховать от пожара, вызванного авариями в электроосвещении, от убытков, связанных с безработицей и от потери дохода в результате пожара.

В 1898 году компания «*L'Abeille contre l'Accidents*» являлась одной из первых страховых организаций, которая могла удовлетворять требования нового законодательства, касающегося несчастных случаев на производстве.

В 1906 году компания «*L'Abeille Société Anonyme d'Assurances contre la Grêle*» была ликвидирована, и в том же году была учреждена новая компания с тем же названием. В 1952 году компании «*L'Abeille contre l'Accidents*» и «*L'Abeille contre l'Incendie*» слились для образования компании «*L'Abeille Incendie, Accidents et Risques Diverse*», известной в то время как «*L'Abeille IARD*». В 1958 году создается холдинговая компания «*Abeille Société Anonyme*». В 1967 году компания «*L'Abeille IARD*» сливается с компанией «*L'Abeille Grêle*» для образования «*L'Abeille IGARD*». В том же году «*Abeille Société Anonyme*» была принята на французской фондовой бирже.

Если читатель еще не запутался, продолжим...

В 1970 году компания объединилась с компанией «*La Paix*» в рамках новой холдинговой структуры «*La Compagnie d'Assurance Abeille et Paix*», которая, в свою очередь, была переименована в «*Assurances-Abeille-Paix*», а 1972 году стала известна как «*Groupe Victoire*». В 1976 году была учреждена компания «*Compagnie Financière du Groupe Victoire (CFGU)*» в качестве «зонтичной группы», которая объединила компании «*Abeille-Paix IGARD*», «*Abeille-Paix Vie*», «*Abeille-Paix Réassurances*» и зарубежные дочерние компании. В 1987 году компания «*Abeille-Paix IGARD*» была переименована в «*Abeille Assurances*», а «*Abeille-Paix Vie*» стала «*Abeille Réassurances*». В 1994 году группа «*CFGU*» была куплена английской компанией «*Commercial Union Assurance Company Ltd.*». На следующий год «*Abeille Assurances*» и «*L'Abeille Vie*» вошли в состав «*Commercial Union France Group*», и компания «*L'Abeille Vie*» слилась, в конечном итоге, с компанией «*L'Épargne de France*». В 2002 году группа «*L'Abeille group*», «*Groupe Victoire*» и «*Norwich Union France*» стали новой структурой под названием «*Aviva France Ltd.*».

Кроме этого, известны следующие французские перестраховочные компании: *AGF Réassurances (AGF Re)*, *Compagnie Transcontinentale de Réassurance S. A.*, *Les Réassurances COREFI (Compagnie de Réassurance Français et Internationale) S. A.*, *Mutuelle Centrale de Réassurance, Société de Réassurance des Assurances Mutuelles Agricoles (SOREMA)* и *Caisse Centrale des Mutuelles Agricoles*.

**Регулирование страхового рынка Франции во второй половине 20-го века.** Как мы отмечали ранее, французское правительство всегда было вовлечено в деятельность страхового рынка. Поэтому здесь важно остановиться на правовом регулировании страхования в этой стране. Мы постараемся акцентировать внимание на некоторых ключевых характеристиках страхового регулирования: влияние Европейского союза, процесс приватизации, государственный надзор и налоговая система.

На протяжении долгого периода времени эволюция регулирования во Франции была что называется «*sui generis*» («уникальным»), т. е. находилась под влиянием только самой Франции.

Огромные изменения в этом процессе произошли в связи с созданием Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и затем Евросоюза.

В сфере страхования важнейшим документом являлся и до сих пор остается подписанный в Риме договор «О создании Европейского Сообщества» 1957 года, который предусматривает «право учреждения» (ст. 52) и «право свободного перемещения услуг» (ст. 59), то есть страховщики имеют право свободно создавать отделения и предоставлять услуги во всех странах ЕС. Начиная с 1964 года были приняты различные европейские директивы касательно перестрахования, а в 1973 году и в отношении имущественного страхования и страхования жизни. А именно следующие директивы:

— Первая Директива 73/239/ЕЭС Совета от 24.07. 1973 г. об унификации правовых и административных предписаний, касающихся доступа к прямой страховой деятельности, и ее осуществления (за исключением страхования жизни) — официальный бюллетень ЕС № L 228/3 от 16.08. 1973 г.

— Директива 73/240/ЕЭС Совета от 24.07. 1973 г. об устранении ограничений свободы выбора местоположения предприятия при осуществлении прямого страхования жизни — официальный бюллетень ЕС № L 228/20 от 16.08. 1973 г.

— Директива 64/225/ЕЭС Совета от 25.02. 1964 г. об устранении ограничений свободного выбора местонахождения и свободного обмена услугами в области перестрахования и ретроцессии — официальный бюллетень ЕС от 04.04. 1964 г., стр.878.

Основной задачей Директивы 73/239/ЕЭС являлось развитие принципа «права учреждения». Согласно этой Директиве страховые организации стран-членов ЕС смогли заключать договоры страхования по видам иным, чем страхование жизни, во всех других странах Союза, в которых они имеют дочерние организации, филиалы или отделения.

Сущностью Директивы являлось создание общего режима платежеспособности с целью подвести фундамент под систему взаимного признания систем надзора. В соответствии со статьями 10-12 Директивы каждая страховая компания была обязана официально регистрироваться на территории одной из стран ЕС. Зарегистрировавшись, компания получала право на открытие отделений в любом государстве Евросоюза. За каждой страховой компанией, ведущей бизнес в странах-членах ЕС, должен был быть установлен надзор, осуществляемый специальным органом, находящимся в стране, где располагается головной офис компании. Разрешение на ведение бизнеса должно было приниматься на основании адекватного превышения доходов над расходами — маржи платежеспособности, которая должна отвечать минимальным требованиям.

Требуемая маржа платежеспособности для страховых компаний тогда составляла 18% от чистой прибыли компании, совокупный доход которой менее 10 млн евро, и 16% от чистой прибыли компании, совокупный доход которой превышает эту сумму. Более поздняя Директива 2002/13/ЕЭС Европейского Парламента и Совета от 05.03. 2002 г. об изменении положений директивы 73/239/ЕЭС Совета о нормах обеспеченности собственными средствами для компаний, осуществляющих страхование от убытков (Официальный бюллетень ЕС № L 77/17 от 20.03. 2002 г.) предусмотрела индексацию маржи платежеспособности с учетом инфляции, а также установила требование учреждения в каждой компании гарантийного фонда. Для противопожарного страхования, например, он составляет не менее 2 млн евро (ст. 1(4)).

При устойчивом контроле маржи платежеспособности органом надзора в своем государстве страховым компаниям разрешалось учреждать отделения в других странах ЕС. Поэтому небольшие компании считали, что этот минимум является для них бременем и удерживает их от выхода на мировой рынок.

Кроме разрешения учреждать отделения в странах ЕС, Директива 1973 года разъясняла основы, на которых органы надзора могут вмешиваться в деятельность компании. Такое вмешательство в целом было ограничено, если компания поддерживает минимальный уровень

маржи платежеспособности. Если превышение доходов над расходами снижается ниже уровня маржи, орган надзора вправе потребовать у компании подготовить и внедрить «план восстановления стабильного финансового положения».

В случае если превышение доходов над расходами снижается до уровня одной трети от маржи, то орган надзора вправе потребовать у компании подготовить «краткосрочную финансовую схему», которая обычно влечет за собой вливание капитала или восстановление капитала, или продажу бизнеса. В противном случае орган надзора имеет право отозвать лицензию компании.

Важным вкладом Европы в страховую отрасль Франции явилось упрощение регуляторной деятельности. На самом деле, в начале 1970-х годов во Франции существовали сотни текстов и законов, касающихся страхования. Директивы ЕЭС 1973 года были изданы для унификации страхового регулирования в одном специальном законе с последующей классификацией видов страхования. Тремя годами позже 16 июля 1976 года был принят «Закон о страховании» Франции («*Loi du 16 juillet 1976 concernant le code des assurances — No. 76-667*»), который стал результатом пересмотра всех законов в отношении страховых компаний и обществ взаимного страхования. В этом законе большинство положений, касающихся договоров страхования, носят характер общественного порядка. Это означает, что частные организации должны выстраивать свои договорные отношения согласно этим обязательным правилам. Например, раздел LI 13-12 Закона имеет оговорку, согласно которой страховщик и страхователь могут расторгнуть договор за 2 месяца до его окончания. Этот период в два месяца обязателен для всех договоров безотносительно каких-либо конкретных условий частного соглашения между сторонами. Основным исключением является страхование жизни, чьи договоры не подлежат расторжению. Вслед за первой директивой 1964 года страховые компании получили ряд инициатив ЕС, затрагивающих рост страхования в последние годы, что можно было бы назвать «волной увлечения урегулированием». Здесь следует заметить, что большинство законов, принятых парламентом Франции сегодня являются законами ЕС. Любой закон, издаваемый ЕС, как правило, автоматически принимается парламентом Франции (обычно в течение 18 месяцев после опубликования его в Официальном бюллетене ЕС). Другим существенным влиянием после образования ЕС стало ускорение процессов приватизации на страховых рынках.

До настоящего времени существовали, по крайней мере, еще два поколения страховых директив. Директивы первого поколения были приняты в 1973 году (мы их упоминали ранее) и в 1979 году, когда была принята Директива 79/267/ЕЭС Совета от 05.03. 1979 года об унификации правовых и административных предписаний, касающихся доступа к осуществлению хозяйственной деятельности и ее осуществления в сфере прямого страхования (страхования жизни) — официальный бюллетень ЕС № L 63/1 от 13.03. 1979 года Эти директивы представляли свободу в учреждении страховых компаний во всех европейских странах. Все европейские страховщики получили право открывать дочерние компании или филиалы в любой другой стране Европы. Это предотвращало национальные правительства от возведения барьеров вокруг их собственных рынков. Первые директивы ЕС также требовали, чтобы все виды страхования надзирались страной-членом ЕС, в которой расположен головной офис страховой организации.

Директивы второго поколения предоставляли свободу в оказании страховых услуг и продаже страхования с любого национального рынка Европы непосредственно на других национальных рынках стран ЕС. Среди большого числа директив мы отметим лишь следующие:

— Вторая Директива 88/357/ЕЭС Совета от 22.06. 1988 года об унификации правовых и административных предписаний, касающихся прямого страхования (за исключением страхования жизни) и об облегчении фактических условий для свободного оказания услуг, и также об изменении Директивы 73/239/ЕЭС — официальный бюллетень ЕС № 172/1 от 04.07. 1988 года;

— Вторая Директива 90/619/ЕЭС Совета от 08.11. 1990 года об унификации правовых и административных предписаний в сфере прямого страхования (страхования жизни) и об облегчении практической реализации свободного оборота услуг, а также об изменении Директивы 79/267/ЕЭС — официальный бюллетень ЕС № L 330/50 от 29.11. 1990 года.

Обе директивы явились промежуточной ступенью к открытию коммерческого рынка страхования. В соответствии с этим документом страховая организация, учрежденная в одном государстве-члене ЕС, имела право страховать риски в другом, независимо от гражданства или юридического адреса страхователя.

В ЕС продолжались споры о создании единого рынка страхования, где зарубежная деятельность страховой компании не была ограничена созданием отделений в других странах, а основывалась на принципе «свободы предоставления услуг», который и был закреплен в третьей Директиве.

Закон Франции от 31 декабря 1989 года касался адаптации Закона о страховании 1976 года к процессу формирования единого европейского рынка. Этот же законодательный акт предусматривал модернизацию системы страхового надзора через создание уже упоминавшегося Комитета по страховому надзору — «*Commission de Controle des Assurances*» — *ССА*.

Директивы третьего поколения предусматривали создание единой структуры для осуществления страховой деятельности либо на основе учредительных документов, либо в рамках предоставления трансграничных услуг. Целью таких директив было дальнейшее развитие единого европейского рынка с полной свободой учреждения компаний.

В частности, Директива 92/49/ЕЭС от 18.06. 1992 года об унификации правовых и административных предписаний, касающихся прямого страхования за исключением страхования жизни, а также об изменении директивы 73/239/ЕЭС и 88/257/ЕЭС (Третья директива о страховании от ущерба — официальный бюллетень ЕС № L 228/1 от 11.08. 1992 года), вступившая в силу в 1994 году, провозгласила свободу предоставления услуг и единый режим лицензирования. Страховщик должен был получить разрешение (лицензию на ведение бизнеса или так называемы «паспорт») только в одной стране-члене ЕС, чтобы иметь право оказывать услуги за рубежом либо на основании принципа свободы предоставления услуг, или путем создания отделения в любой стране-члене ЕС. Надзор осуществляется органом в стране, где была выдана лицензия. Надзорный орган отвечает за адекватность финансового состояния компании мировым требованиям, включая соответствие марже платежеспособности. Надзорный орган вмешивается только тогда, когда продаваемые страховые услуги могут навредить «общественному благополучию».

Эта Директива устранила возможность отдельных стран вмешиваться в процедуру учреждения страховщиков в других странах ЕС на их территории. Кроме того, она также отменяла право стран определять характер предлагаемого страхового продукта и его стоимость. Таким образом, все страховые компании стран ЕС приобрели право свободного предоставления своих услуг по всей Европе.

Важный шаг в целях унификации было сделано в отношении страхования жизни в рамках ЕС, поскольку частичное развитие правового режима в Европе сделала его чрезвычайно сложным, а директивы нуждались в реорганизации многочисленных предписаний в единый и связный документ. Европарламент и Совет Европы приняли 5 ноября 2002 года Директиву 2002/83/Европарламента и Совета о страховании жизни (официальный бюллетень ЕС № L 345/1 от 19.02. 2002 года), основной целью которой был пересмотр всех предыдущих директив по страхованию жизни в ясный, связный и исчерпывающий правовой документ.

Не был обойден вниманием и рынок автомобильного страхования. В ряде стран существует система бонус-малус, классифицирующая автовладельцев по истории их прошлых претензий. Чем меньше претензий имел водитель, тем выше скидка с последующей страховой премии. Еврокомиссия заявила, что данная система являлась препятствием конкуренции,

поскольку она носила обязательный характер в отношении тарифов. Однако, Европейский суд или Суд Европейских Сообществ в своем решении от 7 сентября 2004 года признал, что система бонус-малус, применяемая во Франции и Люксембурге в отношении автострахования вполне законна.

Небольшое изменение должно произойти во всем европейском договоре праве в отношении страхования. При наличии права на свободное учреждение и предоставление услуг страховые компании имеют возможность продавать свои страховые продукты по всей Европе. При этом для потенциального европейского потребителя существует риск подписать договор страхования, который не будет идентичен привычным договорам страхования его страны. Например, были сделаны некоторые предложения в отношении требования о раскрытии информации со стороны страховщика в адрес страхователей до момента подписания полиса.

Важным аспектом страхового регулирования является государственный надзор. В 2003 году Франция реорганизовала структуру своих органов финансового регулирования. «Закон о финансовой безопасности» от 1 августа 2003 года («*Loi de securite financiere n°2003-706*») отражает конвергенцию или сближение банков и страховой отрасли. Сегодня в процессы регулирования, консультирования, контроля за соблюдением обычаев делового оборота, пруденциального надзора и лицензирования вовлечены самые различные институты.

В частности, для исполнения всех задач по надзору за корпоративным финансированием, финансовой информации, инвесторами, коллективными инвестиционными проектами и финансовыми рынками во Франции был учрежден единый орган — Управление по финансовым рынкам («*Autorite des marches financiers*» — *AMF*).

Тот же закон инициировал объединение различных надзорных институтов в одну Комиссию по надзору за страховыми компаниями, обществами взаимного страхования и фондами взаимопомощи («*Commission de Contrôle des Assurances, des Mutuelles et des Institutions de Prévoyance*» — *CCAMIP*). Хотя в ряде вариантов перевода данная комиссия называется как отвечающая за надзор за страховыми и перестраховочными компаниями, *взаимными и пенсионными фондами*. Скорее всего, это наиболее точное определение, поскольку в регламенте комиссии прописано, что, кроме всего прочего, она надзирает за «*institutions de retraite supplémentaire relevant du Code de la securite sociale*», т. е. «органами факультативной (необязательной) пенсии в соответствии с Кодексом социальной защиты». Сегодня *CCAMIP* осуществляет надзор с привлечением экспертов, специально подготовленных для надзорных функций в отношении страховых и перестраховочных компаний. Они имеют доступ ко всей информации и документации в отношении страховщиков.

Кроме того, был также учрежден Консультационный комитет по финансовому рынку («*Comité Consultatif du Secteur Financier*» — *CCSF*), который отвечает за отношения между фирмами и потребителями и координацией взаимодействия их представителей.

Во Франции существует Консультативный комитет по правовым вопросам и регулированию финансовой деятельности («*Comité Consultative de la Législation et de la Réglementation Financière*» — *CCLRF*), который предоставляет свое заключение по любому проекту закона, касающемуся финансовых вопросов, т. е. банков, страхования и инвестиционных услуг.

Наконец, во Франции также функционирует Комитет по страховым компаниям («*Comité des Entreprises d'Assurance*» — *CEA*), который отвечает за выдачу лицензий новым страховым компаниям и обществам взаимного страхования. Данный комитет имеет право не только принимать решения, касающиеся лицензионной деятельности, но и по вопросам передачи портфелей, акцизии и ряду финансовых вопросов.

Закон о финансовой безопасности 2003 года обязал страховщиков предоставлять исчерпывающую информацию потребителям по вопросам страхования. Например, при покупке полиса страхования жизни должна предоставляться таблица выкупных стоимостей («*cash surrender values*»), т. е. сумм, на которые имеет право страхователь в случае досрочного пре-

кращения уплаты взносов. А полисы страхования жизни (так называемые «*unit-linked policies*»), инвестиционные доходы по которым зависят от количества трастовых фондов, должны содержать основные характеристики инвестиционных компаний. Более того, страхователь вправе получать ежегодную информацию о гарантированных доходах («*guaranteed returns*»), дивидендах и средней доходности по активам («*average rate of return on assets*» — или соотношении средней чистой прибыли к величине инвестированного капитала), имеющимся у страховой компании.

Надзорные институты также отвечают за контроль платежеспособности страховых компаний. Влияние ЕС здесь достаточно значительное. Закон Франции № 2003-1236 от 22 декабря 2003 года включил в себя две Директивы ЕС о платежеспособности (Solvency I), которые усовершенствовали существующие правила расчета маржи платежеспособности страховых организаций, а именно:

— Директива 2002/12/Европарламента и Совета от 05.03.2002 года по изменению положений директивы 79/267/ЕЭС Совета о нормах обеспеченности собственными средствами для компаний, оказывающих услуги по страхованию жизни — официальный бюллетень ЕС № L 77/17 от 20.03.2002 года;

— Директива 2002/13/Европарламента и Совета от 05.03.2002 года по изменению положений директивы 73/239/ЕЭС Совета о нормах обеспеченности собственными средствами для компаний, осуществляющих страхование от убытков — официальный бюллетень ЕС № L 77/17 от 20.03.2002 года.

В соответствии с директивами законодательство Франции требует, чтобы абсолютный минимальный размер капитала составлял 3 млн евро (2 млн евро для имущественного страхования), сравнимый с предыдущими суммами, которые колебались в диапазоне от 200 тысяч евро до 1,4 млн евро.

Кроме того, Закон 2003 года распространил действие существующего Гарантийного фонда в отношении автострахований (создан еще в 1951 году) на все виды обязательного страхования. Этот фонд является гарантом защиты прав страхователей на случай несостоятельности страховой компании. Гарантийный фонд существует за счет обязательных взносов всех страховых компаний, связанных с имущественным страхованием. Однако, если средств фонда недостаточно, страховые компании могут внести дополнительное обеспечение. Были также подняты пороговые границы маржи платежеспособности, основанные на уровнях премии и убытков, превышающие зафиксированные показатели. Сегодня маржа платежеспособности установлена в размере 18% на диапазон от 10 до 50 млн евро премии. Для сбора премии более 50 млн евро МП должна составлять 16%. С точки зрения убыточности в диапазоне от 7 до 35 млн евро маржа составляет 26%, и соответственно 23% при превышении убытков размера 35 млн евро, естественно, с учетом последующей индексации.

Органы надзора усилили свои полномочия, чтобы на ранней стадии вмешиваться в деятельность страховщиков для принятия оздоровительных мер в случае угрозы имущественным и иным интересам полисодержателей. Например, в ситуации, когда страховая организация на текущий момент удовлетворяет требованиям по марже платежеспособности, но ее финансовое состояние быстро ухудшается. В этом случае надзорный орган может предпринять соответствующие меры.

Для определенных видов имущественного страхования, в частности, которые имеют профиль волатильных или изменчивых рисков (море, авиация и общегражданская ответственность), требуемая маржа увеличена на 50%. В отличие от простого усиления требований к платежеспособности целью является сближение регулятивных требований по капитализации к реальному профилю рисков страховой компании.

Если *ССАМIP* ожидает, что страховая компания находится в опасности, данная Комиссия имеет право увеличить маржу платежеспособности конкретной компании. Такая компания

должна в течение одного месяца предложить план финансового оздоровления с тем, чтобы восстановить свое финансовое равновесие. До 2004 года такой план не требовался.

Среди вопросов регулирования важное место занимает налоговая система в отношении страхового рынка Франции. Уровень налогообложения достаточно высокий и не эквивалентный для всех участников страхования, например, для страхования жизни и страхования имущественных рисков.

С 1967 года стал взиматься налог на премии по автострахованию (обязательное страхование от несчастных случаев). Ставка налога на страхование автогражданской ответственности составляет 33% (18% по договору страхования автокаско + 15% по обязательному страхованию от несчастных случаев). Полисы страхования от огня подлежат налогообложению в размере 30% от премии. Другой налог касается создания фонда для жертв терроризма, который был создан после волны терроризма во Франции в 1986 году — «*Loi du 9 septembre 1986 and Loi du 23 Janvier 1990*», в 2004 году он составлял 3,3 евро по каждому договору.

Другие налоги касаются не страховых продуктов, а деятельности страховых компаний. Например, 8% взимается с работодателей в пользу планов по групповому уходу на пенсию в компаниях, в которых работает более 10 сотрудников (*taxe sur les contributions patronales de prévoyance complémentaire*). Еще один налог, введенный в 1983 году, касается превышений резервов компаний по страхованию имущества. Его целью является возврат превышений наличности, когда изначально установленный резерв превышал общую сумму выплат. Ставка составляет 0,75% ежемесячно либо 9% в год. При этом следует заметить, что на французском страховом рынке существуют некоторые удивительные конкурентные перекосы. На самом деле, частные страховые компании подлежат обложению различными налогами, в то время как общества взаимного страхования и пенсионные организации иногда подпадают под исключения. Например, в отличие от последних двух институтов, частные компании подлежат следующим налогам:

— налог в 19,6% на долгосрочные вложения капитала (*taxe sur les plus-values à long terme sur titres de participation*);

— налог на предпримателя или за получение патента на право заниматься профессиональной деятельностью (*taxe professionnelle*); или

— налог на финансирование первоначального производственного обучения (*taxe d'apprentissage*).

Более того, частные компании облагаются налогом на прибыль в размере 34,3%, а общества взаимного страхования и пенсионные организации по ставке 24%. В 2005 году стремление *FFSA* устранить подобную разницу изучалось Евросоюзом. Не ожидалось, что такая налоговая нагрузка уменьшится быстро, потому что правительство Франции всегда воспринимало страхование как источник прибыли.

Закон о финансах 2004 года разрешил правительству собрать 300 млн евро на поддержание фонда обязательных страховых гарантий («*Fonds de Garantie des Assurances Obligatoires*» — *FGAO*) для компенсации претензий по несчастным случаям, если ответственная сторона не известна либо риск не застрахован или страховая компания клиента не в состоянии исполнить обязательства в силу финансовых затруднений. Это фонд финансируется, главным образом, страховыми компаниями.

## Глава 2

Assurances Générales de France — AGF. В 1815 году новый режим во Франции снял запрет на все формы страхования, который был введен в революционный период. Правительство Максимилиана Робеспьера отменило страхование как аморальную спекуляцию на боли и страдании других и как противоречащее интересам общества. Такое недоверие к страхованию разделял и Наполеон Бонапарт, который сохранил данный запрет.

После революции и периода наполеоновских войн Франция оказалась далеко позади в страховой сфере, которая развилась в значительную финансовую силу в соседних европейских экономиках. Относительно спокойный период реставрации, начавшийся в 1815 году, способствовал появлению страховой индустрии во Франции, которая в конечном итоге стала четвертым в мире страховым рынком.

Важным фактором создания французской страховой отрасли стало возвращение многих аристократов и их семей, которые покинули страну в период революции. Эмигранты принесли с собой знание британских методов страхования.

Среди вернувшихся был предприниматель Аугуст де Гуркюфф, который стал лоббировать в правительстве Франции разрешение на основание страховой компании. Он нашел поддержку среди ряда известных банкиров того времени, и в частности, у Мартена д'Андрэ (Martin d'André), который построил одни из крупнейших в стране торговую и банковскую империи. При поддержке д'Андрэ и других соотечественников Гуркюфф основал в 1818 году новую компанию «*Société Anonyme des Assurances Générales*», впоследствии называемую «*Assurances Générales de France — AGF*». Компания объединяла три дочерних компании: «*Compagnie d'Assurances Générales Maritimes*», «*la Compagnie d'Assurances Générales contre l'Incendie*» и «*la Compagnie d'Assurances Générales sur la Vie*», которые получили разрешение на проведение своих операций в 1819 году.

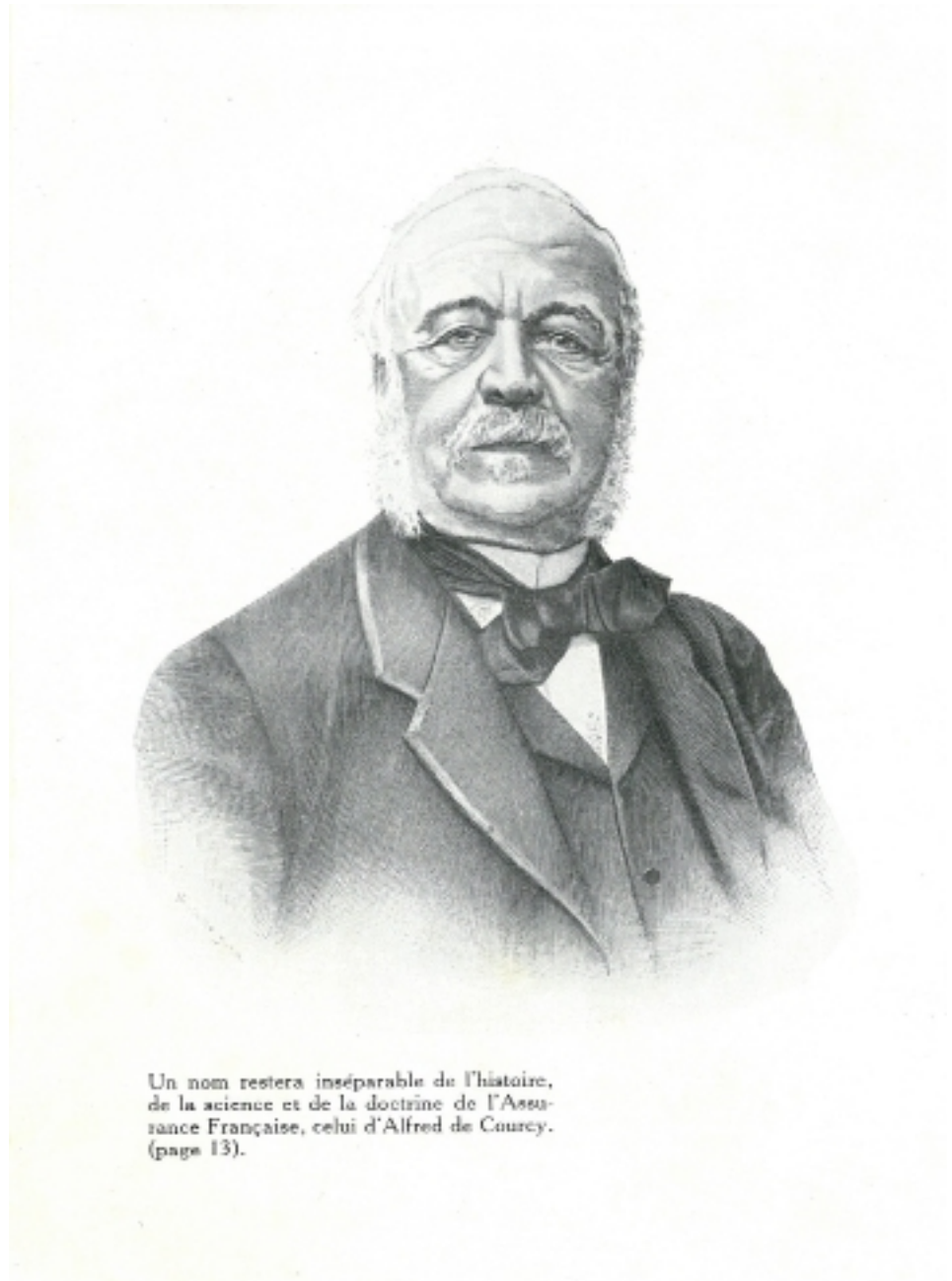
Группа «AGF» получила официальную поддержку со стороны французского правительства при короле Луи XVIII и быстро завоевала лидирующие позиции среди растущего числа страховых компаний. Среди них была еще одна крупная страховая группа, основанная в 1819 году, «*la Compagnie Française du Phénix*».



#### Рекламная афиша компании

Эта компания оставалась основным конкурентом «AGF» за лидерство на страховом рынке Франции до середины 20-го века, вплоть до объединения в единую структуру.

Гуркюфф, будучи жителем Бретани, привел молодого бретонца и своего протеже Альфреда де Курси (Alfred de Courcy) для управления компанией до середины 19-го века.



### Альфред де Курси

Вместе они привнесли ряд инноваций во французский страховой сектор, как, например, планы по пенсионному обеспечению работников и защите граждан, которые были инициированы в 1844 году, при этом последний план позднее стал ключевым компонентом системы социальной защиты во Франции.

«AGF» также продолжала развивать новые страховые продукты. В ответ на изменяющийся экономический и социальный ландшафт, привнесенный индустриальной революцией, «AGF» запустила ряд новых полисов, покрывавших такие события, как несчастные случаи на железной дороге и взрывы газовых горелок. Изначально придерживаясь торгового сектора, группа распространяла страховое покрытие на более широкий рынок потребителей, добавив полисы по страхованию сельхозрисков — популярный полис предлагал защиту на случай

гибели в результате градобития — и полисы, затрагивавшие широкий спектр только-только развивающихся производств и машинного оборудования.

Новые страховые рынки и продукты привлекали в страховую сферу постоянно растущее количество новых игроков. Группа «AGF» почувствовала растущую конкуренцию не только со стороны новых компаний, но и такого крупного страховщика как «*La Phénix*», и других известных компаний, основанных в анализируемый период, включая «GAN» и «UAP», о которых речь далее. В данной ситуации группа одной из первых стала делать большие инвестиции в развитие рекламных технологий. Вскоре она стала одним из самых известных брендов Франции.

20-й век ознаменовался новыми изменениями в страховой отрасли Франции. Законы, принятые в конце 19-го века, требовали от работодателей страхования своих работников от несчастных случаев на производстве, а также предоставления социальной защиты. На это страховая индустрия ответила разработкой целого спектра продуктов, полисов и услуг для защиты промышленного и корпоративного секторов страны. Однако обслуживание таких полисов частными компаниями вызывало массу жалоб и даже беспорядков со стороны рабочих, и в 1910 году правительство Франции взяло на себя весь сектор выплат компенсаций рабочим и служащим.

Потеряв данный сегмент, «AGF» и другие страховые группы, включая «*La Phénix*», начали развивать новую категорию страховых продуктов. Если ранее, в первых декадах 20 века, они нацеливались на национальную промышленность и состоятельных клиентов, теперь они стали создавать новый класс клиентоориентированных полисов и услуг. Такая тенденция усилилась, особенно в начале развития системы социального страхования Франции в 1920-х годах и при правительстве Народного фронта 1930-х годов. В это время «AGF» ввела полисы, предлагавшие страхование здоровья, от несчастных случаев и от краж имущества. За счет этого расширился круг клиентов компании, включавший самые разные слои населения.

Если в межвоенный период страховые компании Франции процветали, то с началом Второй мировой войны ситуация на страховом рынке была близка к коллапсу. Поэтому в 1946 году правительство генерала Шарля де Голля приняло новое законодательство, национализировавшее практически весь страховой сектор Франции, включая его 25 крупнейших игроков. Теперь группа «AGF» принадлежала и управлялась французским правительством. Впоследствии правительство реформировало большую часть страхового рынка, создав новую систему социального страхования жизни и здоровья, от несчастных случаев, а также пенсий по старости.

Следующий значительный шаг в развитии «AGF» произошел в 1968 году, когда правительство решило объединить свои национализированные страховые компании в четыре равноуровневые компании. Так появились уже упоминавшиеся национальные группы «UAP», «GAN» и «MMA-*La Mutuelles du Mans*» (ранее *MGF-Mutuelle Générale Française*, приватизированная в 1987 году).

#### Вывеска «MMA»

А на базе старой «*Assurances Générales*» и конкурента «*La Phénix*» была образована «новая» «AGF».

В последующие 25 лет группа «AGF» добилась четкой узнаваемости среди других страховых компаний. Начиная с 1970-х годов, она стала лидером для французского правительства в создании глобального страхового гиганта. Получив такую поддержку, группа активизировала свои операции на некоторых иностранных рынках, заняв сильные позиции в Бельгии, Германии, Нидерландах, Швейцарии и Испании и налаживая связи с Ближним Востоком и рынками Северной Америки, включая Египет, Ливан и Тунис. Группа также вышла на рынок Южной Америки, создав холдинги в Чили, Аргентине, Бразилии, Колумбии и Венесуэле.

В 1980-х и в начале 1990-х годов группа продолжила приобретения, завоеывая лидирующую позицию в сегменте промышленного страхования, а также купила компанию «Coface», которая предоставляла страховые и финансовые услуги правительству, и страховую группу «SCOR». Стимулом для такой экспансии было обещание о включении «AGF» в процесс приватизации. Еще в середине 1980-х годов группа высказывала надежду на уход из-под правительственного контроля в связи с приватизационными усилиями правительства социалистов. Группа была готова к приватизации в 1987 году, но правительство отдало предпочтение приватизации других государственных холдингов.

Тем не менее, в середине 1990-х годов правительство снизило долю своего участия в «AGF» до 51%. Между тем, группа продолжала бороться за удержание позиций на европейском страховом рынке. В частности, ее усилия были направлены на сближение с немецкой компанией «AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-Aktiengesellschaft», третьей страховой компанией Германии — она приобрела почти 35% ее акций.

Окончательная приватизация группы произошла в 1996 году, когда правительство Франции согласилось выставить свою долю в ней на публичный рынок. Группа начала строить планы по усилению своей позиции на страховом рынке Франции. Например, в 1996 году она получила контроль над компанией «SFAC» («Société Française d'Assurance-Crédit»), основанной в 1927 году. Эта компания была потом переименована в «Euler Hermes».

В 1997 году «AGF» стала целью враждебного посягательства со стороны итальянской «Generali».

Сначала группа искала партнера во Франции для борьбы с намерениями «Generali». В ноябре 1997 года группа согласилась купить компанию «Worms et Cie», чтобы иметь контроль над ее страховой группой «Athena», впоследствии 12-й крупнейшей страховой компанией Франции. Группа «Athena» была сформирована в 1989 году путем слияния компании «PFA» («Préservatrice Foncière Assurances»), которой владела «Worms et Cie», и компании «GPA» («Groupe des Populaires d'Assurances» — «GPA Assurances»). К концу того же года «AGF» закончила покупку «Athena». Но группе требовался еще более крупный партнер для того, чтобы погасить захватническое желание «Generali». Тогда группа обратила свой взор за границу и попала в руки немецкого гиганта «Allianz», вступил в игру «Альянс», который сам искал возможности роста, в частности, после потери своей позиции лидера европейского рынка из-за слияния двух французских компаний «AXA» и «UAP». Предложение «Альянса» оказалось более привлекательным потому, что он согласился только на миноритарную долю в активах группы «AGF», так же, как и в минимальном участии в ее совете директоров. В то же время «AGF» должна была действовать автономно с империей «Альянса», т. е. под руководством своего председателя и генерального директора, и неся при этом исключительную ответственность за ключевые географические территории, включая саму Францию, Бельгию, Голландию, Испанию и другие страны, входящие в круг международных интересов группы.

Появление компании «Альянс» в качестве так называемого «белого рыцаря» привело к интенсивным переговорам среди разных игроков, включая правительство Франции, которое не хотело, чтобы часть акций группы, особенно ее холдинга «Coface», попали в руки иностранных хозяев. Переговоры привели фактически к разделению группы. Она согласилась передать «Coface» правительству Франции, а свою долю в «AMB Aachen Munchen» — итальянской «Generali». В то же самое время недавно приобретенная страховая группа «Athena» была разделена на несколько составляющих: «AGF» сохранила компанию «PFA» и другие активы, а итальянской «Generali» перешла компания «GPA». Позднее «Generali» согласилась отказаться от своей доли в «AGF».

«Новая» «AGF» теперь стала одной из основных дочерних структур ведущей страховой группы Европы. С учетом прежних операций группы «Athena» и французского присутствия

головной компании «Allianz» группа заняла третье место среди крупнейших страховщиков Франции.

Накануне нового тысячелетия «AGF» начала осваивать новые возможности. Группа стала позиционировать себя на рынках сети Интернет и электронной торговли, развивая новые серии страховых продуктов, особенно, делая акцент на страховании кредитных операций и полисах добровольного медицинского страхования. Группа также вышла на рынок финансовых услуг, предложив услуги по управлению собственными активами через свою «дочку» «Banque AGF».

В рамках всей группы «Альянс» она продолжила свое международное развитие. Например, в 2001 году «AGF» приобрела у американской группы «Hartford Group» нидерландскую компанию «Zwolsche Algemeene Europe» и ее дочернюю компанию «The Hartford Luxembourg (THL)». На следующий же год группа купила недавно образованную компанию «Euler Hermes», объединив свои операции и операции «Альянса» по кредитному страхованию в одну организацию.

Сложная экономическая ситуация начала 2000-х годов привела группу к концу 2002 года к негативным результатам. В 2003 году «AGF» начала реструктуризацию, которая включала в себя отказ от ряда операций, что привело к продаже её холдингов в Бразилии и Чили. Этот процесс продолжался и в 2004 году, когда группа получила разрешение от правительства Франции продать основные активы своих операций по имущественному кредитованию компании «Entenial S. A.». Такие сделки помогли «AGF» восстановить прибыльность своей деятельности. Спустя почти 200 лет группа сохранила лидирующие позиции как во Франции, так и в мире.

**Union des Assurances de Paris (UAP).** Эта группа была сформирована путем объединения государственным указом 1968 года трех национализированных страховых групп — «l'Union-Incendie», «l'Urbaine-Incendie» и «la Séquanaise», которые все были основаны еще в 19-м веке. Первой из групп была «l'Union-Incendie», которая осуществляла страхование от огневых рисков. Эта группа, как и «l'Urbaine-Incendie», была в ряду первых компаний Франции, которые возникли после правления Наполеона и восстановления монархии в 1815 году. Даже после того, как страховые компании получили право на ведение своего бизнеса, таким компаниям, как «l'Union-Incendie», пришлось преодолевать недоверие общества на протяжении всего 19-го века. Успешные французские правительства вынашивали идею поставить страховую отрасль под контроль государства, однако, вплоть до начала 20-го века страхование находилось в руках частных предпринимателей.

В 1889 году обе компании были представлены на Всемирной выставке в Париже с целью демонстрации преимуществ страхования для частных граждан.

В основе общественного недоверия к страховым компаниям лежало опасение того, что экономическая власть и активы многих полисодержателей окажутся под контролем могущественных лиц, повсюду осуждаемых как спекулянты, если им будет предоставлено право управления страховыми компаниями. Во избежание такой возможности уставной капитал компании «l'Union-Incendie» в размере 10 млн фр. франков был разделен на 2 тысячи акций, каждая номинальной стоимостью в 5 тысяч фр. франков. Таким образом, предполагалось, что компания может контролировать своих акционеров.

Компания была основана банкирами, торговцами, биржевыми маклерами, государственными чиновниками и либеральными политиками. Ее первым директором стал Мертил Маас (Myrtil Maas), молодой французский математик, который ранее участвовал в качестве актуария в создании в 1819 году компании «Compagnie d'Assurances Générales» (полное название — «Compagnie Générale des Assurances sur la Vie et contre l'Incendie»). Это были самые первые дни возникновения профессии актуария во Франции. На следующий год после основания «l'Union-Incendie», т. е. в 1829 году, появилась компания «l'Union-Vie», которая предложила договоры страхования жизни.

В учреждении компании «*l'Urbaine-Incendie*» в 1838 году приняла участие еще более солидная группа, состоявшая, кроме всего прочего, из бывшего директора Банка Франции, мэра Парижа, депутата Национальной ассамблеи, генерального директора железной дороги Париж-Орлеан и ведущего промышленника в области торговли рафинированного сахара. На протяжении века компания расширялась за счет внутреннего роста, а также путем поглощения других страховых компаний. Например, в 1843 году компания приняла на себя портфель компании «*le Dragon*», а в 1848 году взяла под свое управление две другие компании — «*l'Indemnité*» («Возмещение») и «*la Bienfaisance*» («Благотворительность»).

Страхование было высоко рискованным видом деятельности — пять из каждых шести компаний банкротились до наступления 20-го века. Огромная конкуренция приводила к демпинговым войнам. Компания «*l'Urbaine-Incendie*» не была неуязвимой и в первые 50 лет своего существования имела восемь убыточных годов. Компания по страхованию жизни «*l'Urbaine-Vie*», учрежденная директорами компании «*l'Urbaine-Incendie*», имела даже более бурную историю: основана в 1844 году, закрыта в 1851 году только лишь для того, чтобы возродиться в 1865 году. Компания по страхованию от несчастных случаев «*l'Urbaine-Accidents*» была учреждена под знаменем «*l'Urbaine*» в 1880 году. На следующий год она слилась с компанией «*la Seine*», страховщиком от несчастных случаев, основанном в 1838 году, и стала именоваться «*l'Urbaine et la Seine*».

#### Вывеска компании



#### Рекламный лист компании

Третья составная часть UAP, «*la Séquanaise*», была основана в городе Безансон (Besançon) на востоке Франции в 1889 году в качестве общества взаимного страхования. Первоначальный рост «*la Séquanaise*» основывался на достижение доминирующей позиции на рынке личных сбережений (personal-savings market). Эта область, известная как капитализация, должна была стать ключевой в деятельности компании. Первым выданным полисом, который вскоре имел огромный успех, был так называемый договор «*Titre A*». За единовременную премию в размере

5 фр. франков держатель полиса получал право в будущем на стоимость погашения (maturity value) в размере 100 фр. франков по истечении 99 лет.



Один из образцов полиса

Привлекательность договора усиливалась тем, что имена страхователей включались в ежемесячные списки лотерей, победители которых незамедлительно получали вознаграждение в 100 фр. франков. Успех таких договоров сделал компанию «la Séquanaise» к концу столетия второй по капитализации компанией Франции. На рубеже веков 99-тилетние договоры «Titre A» были замещены полисами с более короткими сроками погашения, включая договоры с изменяемыми сроками, которые впоследствии стали обычным продуктом на рынке. Компания создала другие организации, действовавшие в различных сферах страхования, таких как страхование жизни — «la Séquanaise Vie» в 1906 году, и страхование от огня и несчастных случаев — «la Séquanaise IARD (Incendies, Automobiles et Risques Divers) » в 1924 году.

Начало 20-го века стало золотой эрой развития страховых компаний, поддержанной принятием ряда законодательных актов в самом конце предыдущего столетия, которые обязывали работодателей выплачивать рабочим и служащим компенсации за травмы на производстве. Потребность страховать от потенциальных видов ответственности принесла на рынок страхования значительный объем нового бизнеса, что придавало страховым компаниям большое

уважение как исполняющим социальную функцию. Важность наличия надежной защиты промышленных работодателей вынуждала правительство проявлять больший интерес к страховым организациям. Это привело как к более пристальному государственному контролю, так и к созданию определенных государственных гарантий на случай неисполнения страховщиками своих обязательств.

В результате принятия законодательных мер в 1898 году касательно компенсаций последствий производственных несчастных случаев период до Первой мировой войны был отмечен ростом процветания и самоутверждения среди предшественников «UAP». В 1899 году компания «*l'Union-Incendie*» приобрела офисы на Вандомской площади (Place Vendôme) в Париже, впоследствии став штаб-квартирой «*l'Union*» и позднее «UAP».



Вандомская площадь

Из известных зданий здесь расположены Министерство юстиции Франции и отель «Риц».

В 1909 году была основана компания «*l'Union-Vol*», которая страховала от краж, а в 1912 году — компания «*l'Union-Capitalisation*», которая занималась страхованием личных сбережений. С 1914 года группа «*l'Union*» сделала попытку получить выгоды военного времени. За дополнительную ставку премии полисы могли покрывать риски, связанные с войной, при этом компания «*l'Union-Vie*» обязывалась, чтобы любая прибыль от таких полисов перераспределялась среди выживших полисодержателей после удовлетворения всех основных претензий вместо того, чтобы служить обогащению своих акционеров.

В межвоенный период получило импульс личное страхование. Скучная природа бонусов, которые предлагала поддерживаемая государством система социального страхования, создала возможности для роста объемов договоров страхования жизни и от болезней.

Наиболее важное изменение в истории страхования Франции связаны с национализацией в апреле 1946 года, когда под государственный контроль перешли 34 компании, т. е. почти половина всего страхового рынка страны, и среди них уже упомянутые «*l'Union*», «*l'Urbaine*» и «*la Séquanaise*». На первом этапе национализированные компании продолжали существовать как отдельные организации. Дальнейшее изменение было связано с законами, принятыми позднее в том же году, согласно которым правительство взяло на себя управление компенсационными механизмами в сфере травм на производстве под крыло системы социальной защиты. Это прикрыло основное поле деятельности страховых компаний, например, компания «*l'Urbaine et la Seine*» потеряла почти половину своего бизнеса.

Тем не менее, с 1947 по 1967 годы три эти страховые группы показали шестикратный рост в суммарных доходах, поскольку население Франции становилось состоятельнее, больше

потребляло и нуждалось в более эффективной защите. Вскоре после Второй мировой войны портфели всех трех компаний имели «полисы с прибылью» (with-profits contracts).

Государственное законодательство не только добавляло новые деловые возможности, но и отнимало их: с 1958 года французские автовладельцы были обязаны страховать свою автогражданскую ответственность. Автострахование оказалось убыточным для страховщиков, частично из-за введенного государством максимального потолка для ставок премии, который был отменен в 1962 году. Двумя годами позже был введен принцип «бонус-малус».

Диверсификация вышла за рамки страховой деятельности. Группа «*l'Union*» стала основным акционером домостроительного консорциума со странной аббревиатурой «*SEMICLE*» и не менее странной расшифровкой «*Soc Economie Mixte Constr Logem Economiq*» (что можно примерно перевести как «общество строительства экономичного жилья» — прим. авторов), основанного в 1954 году в партнерстве с несколькими другими участниками общественного сектора, такими как «*Renault*» и «*Banque Nationale de Paris (BNP)*», с целью удовлетворения растущего спроса на новые территории в Париже и в других городах.

В самом страховом секторе компания «*l'Union*» продолжила экспансию и в перестрахование, приобретя основную часть страхового портфеля по договорам страхования иного, чем жизнь, в компании «*les Reassurances*».

Несмотря на рост этих трех групп в послевоенный период французская страховая индустрия не прогрессировала так, как это происходило в других странах Европы, например, в Западной Германии и Англии. В 1968 году секретные дискуссии о будущей конфигурации национализированного страхового рынка привели к реорганизации многих государственных компаний в четыре крупные группы, крупнейшей из которых была как раз «*UAP*». В то время группа «*l'Urbaine*» с четырьмя президентами в пяти отраслях страхования (жизни, от несчастных случаев, имущества и т. д.) в наибольшей степени олицетворяла неэффективность управления и дублирование функций, что ее реструктуризация была направлена на преодоление всех этих недостатков. Компания «*La Séquanaise*» наоборот объединила все свои четыре направления под руководством одного президента и совета директоров еще в 1949 году. Что касается «*l'Union*», ее финансовая позиция была достаточно устойчивой, но реорганизация требовалась и ей с учетом конкуренции со стороны зарубежных страховщиков. Вместе три составные части «*UAP*» в 1967 году охватывали 11% всего рынка страхования иного, чем страхование жизни Франции, 20% рынка страхования жизни и 70% рынка страхования личных сбережений. Во всей группе размещались инвестиции на сумму 7,5 млн фр. франков и вскоре она стала вторым страховщиком в Европе после западногерманской группы «*Allianz*».

Теперь составные части «*UAP*» находились под руководством одного президента Доминика Лека (Dominique Leca), бывшего президента «*l'Union*», и совета директоров, но при этом они сохранили самостоятельное управление и отдельные брэнды.



Quelle fut la genèse de la rupture franco-anglaise de 1940? Comment éclata, en 1940, à Bordeaux, la guerre civile qui se superposa à la guerre étrangère? Dans quelle mesure les mythes pétainiste et gaulliste vivent-ils encore parmi nous? Comment situer nos déficiences militaires et politiques? Quel fut le rêve antirusse de Pierre Laval? Quels reproches doit-on, ou ne doit-on pas, adresser à Pétain, à Gamelin, à Weygand? Quel était l'état d'esprit d'un Baudouin, d'un Bouthillier? Comment se déroula, jour après jour, heure par heure, le drame de l'armistice? Comment s'explique le comportement -jugé par certains indéchiffrable- de Paul Reynaud? Quelle fut la vraie nature de la démission du 16 juin 1940? Comment fut financé, sur fonds secrets, le départ pour Londres du Général? Comment pénétrer la psychologie du grand homme aux stades successifs de son ascension? Comment un petit nombre d'hommes choisirent-ils aussitôt l'Angleterre, de préférence au Maréchal? Quelles leçons tirer en 1978 du drame de 1940? Telles sont les questions auxquelles répond, dans un texte coloré, vivant, riche d'informations inédites et de réflexions originales, celui qui fut, pendant ce printemps fatidique, du 22 mars au 16 juin, le directeur de cabinet du président du Conseil du dernier Gouvernement régulier de la III<sup>e</sup> République, et, durant 25 ans, président du plus grand des groupes français d'assurances nationales.

78-IV

ISBN 2-213-008591

35-6338-4

Единственная найденная фотография Доминика Лека в его книге «La Rupture de 1940» («Перелом 1940 года»)

Это была временная структура: задача Д. Лека заключалась в том, чтобы объединить компании в одно целое. Но это происходило не без проблем, поскольку до принудительного слияния все три компании конкурировали между собой.

Основная реорганизация произошла в 1969 году вместе с созданием отраслей в «UAP» по страхованию жизни, иному страхованию и страхованию сбережений. Пока не предполагалась интеграция региональных сетей всех трех ранее существовавших групп. В то же время «UAP» находилась под давлением со стороны правительства, требующего децентрализацию страховых операций, и в период с 1969 по 1975 годы количество сотрудников за пределами Парижских офисов выросло с 900 до 2 700. Наряду с рационализацией деятельности Д. Лека инициировал применение современной информационной технологии, которую ввел в «l'Union» еще в конце 1950-х годов. В течение последующих нескольких лет страховой рынок стал одним из основных пользователей ИТ систем во Франции.

В 1970 году группа «UAP» расширилась еще более за счет приобретения двух других страховых компаний — «la Vigilance-Vie» и «l'Avenir».

Еще до окончания президентства Лека изменился статус «UAP». В 1973 году она объединяется с холдинговой компанией «Société Centrale» в компанию с ограниченной ответственностью и с капиталом в 168 млн фр. франков, разделенным на 1,68 млн акций. Государство держало 95% капитала, а 5% были распределены бесплатно среди восьмидесяти тысяч персонала «UAP».

После ухода на пенсию Д. Лека в 1974 году компанию возглавил Рене де Лестрад (René Piet-Berton de Lestrade), чьи коммерческие планы были ограничены в целом ухудшающейся экономической ситуацией во Франции и в мире вообще. Другие проблемы были свойственны для «UAP», как предприятию, подконтрольному государству: ставки премии в ряде отраслей страхования все еще находились под надзором государства, и, находясь на протяжении почти тридцати лет в ситуации, не требовавшей какого-либо коммерческого подхода, группа «UAP» обнаружила, что ее расходы были несоизмеримо выше, чем у ее конкурентов в частном секторе страхования. В то же время, вторжения на традиционные сегменты «UAP» со стороны обществ взаимного страхования, в частности, в автострахование; со стороны банков в страховании жизни и сбережений и со стороны иностранных страховщиков во все сферы страхования привели к крайне жестокой конкуренции. Между тем, через период конфронтации проходили и промышленные связи, профсоюзы обвиняли руководство предприятий в нарушении интересов рабочих, и группу «UAP» продолжали тревожить убытки в области автострахования. Однако направления страхования жизни и сбережений оставались рентабельными. Продолжилось освоение новых территорий и новых видов бизнеса. В начале 1970-х годов Лека возобновил экспансию группы на франкоговорящие страны — Камерун, Марокко, Габон, Тунис и Берег слоновой кости, а де Лестрад инициировал другие приобретения — в 1975 году были куплены 33,4% американской компании «New Ireland Insurance»

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.