

ЖУРНАЛ О ТОМ, КАК СДЕЛАТЬ ЖИЗНЬ СПОКОЙНЕЕ И КОМФОРТНЕЕ

Уверенный рост

«Ингосстрах» закончил 2014 год
с прибылью 2,1 млрд рублей

стр. 3

Нам по пути

Репортаж о буднях экспертов
по урегулированию убытков каско
в «Ингосстрахе»

стр. 22

Кризис как ВОЗМОЖНОСТЬ

Алексей Галахов о планах
компании на 2015 год

стр. 8

Личный маршрут

Как оптимизировать расходы на страховую
защиту автомобиля

СТР. 16





16

НОВОСТИ КОМПАНИИ

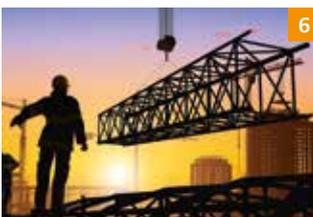
3 УВЕРЕННЫЙ РОСТ
За 2014 год группа «ИНГО» собрала 75,1 млрд рублей. Наибольший вклад внес «Ингосстрах»: его совокупный объем премии за отчетный период достиг 69,1 млрд рублей.

4



ГЛАВНАЯ ТЕМА

4 «ИНГОСТРАХ»: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ
Что ждет «Ингосстрах» и отечественную страховую отрасль в 2015 году, рассказывает генеральный директор компании Михаил Волков.



6

6 ОБЪЕДИНИТЬ УСИЛИЯ
«Ингосстрах» укрепил свои рыночные позиции, возобновив договоры исходящего перестрахования на 2015 год. Ли-

дерами договоров стали ведущие зарубежные страховые и перестраховочные компании.



8

РАЗГОВОР

8 КРИЗИС КАК ВОЗМОЖНОСТЬ
Что изменится в сфере корпоративного страхования в «Ингосстрахе» в 2015 году и как это отразится на клиентах, партнерах и других игроках страхового рынка, рассказывает заместитель генерального директора по корпоративному бизнесу компании Алексей Галахов.



14

НОВОСТИ КОМПАНИИ

14 ПЕРСПЕКТИВНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО
Давние партнеры – «Ингосстрах» и транспортно-логистическая компания «Ителла» – продолжили сотрудничество, заключив договор на сумму 26 млрд рублей.

15 ЛИДЕР НА МОРЕ

Ежегодно благодаря «Ингосстраху» тысячи судовладельцев компенсируют свои убытки. Одну из последних крупных выплат – 450 тысяч долларов – страховщик направил в связи с повреждением теплохода Queen of Luck.

УСЛУГИ

16 ЛИЧНЫЙ МАРШРУТ

Как оптимизировать расходы на добровольное автострахование и защитить свой автомобиль от рисков, которые не покрывает полис ОСАГО, узнал корреспондент журнала «Ингосстрах Report».



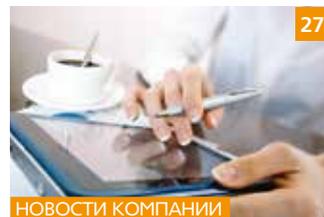
22

УСЛУГИ

22 НАМ ПО ПУТИ

Чтобы узнать, как проходят рабочие будни экспертов по урегулированию убытков автокаско, корреспондент журнала «Ингосстрах Report» провел в столичном

офисе «Ингосстраха» на Большой Тульской целый день.



27

НОВОСТИ КОМПАНИИ

27 ПРОСТО. БЫСТРО. УДОБНО

Опираясь на возможности информационных технологий, «Ингосстрах» продолжает совершенствовать процедуру страхования.



28

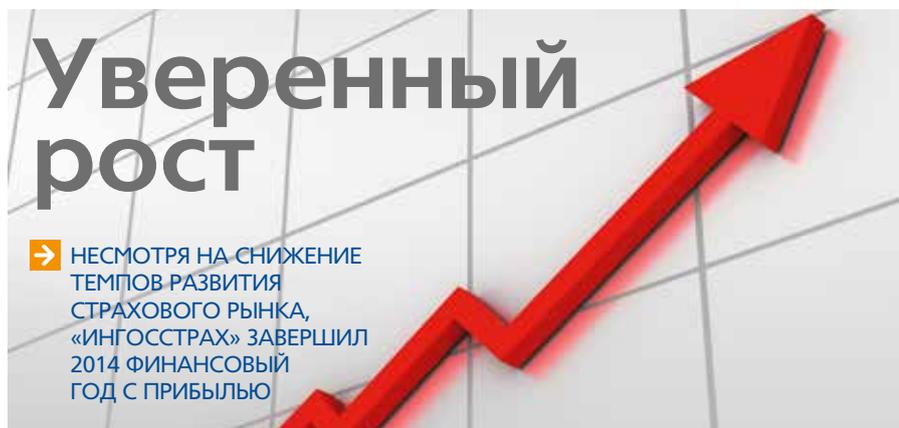
ЗАНИМАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ

28 ОПЕРАЦИЯ ВЕКА

В 1980-х годах страховая компания «Ингосстрах» приняла участие в уникальной операции по подъему золота с затонувшего крейсера «Эдинбург». Тогда удалось спасти 99,9% груза стоимостью более 110 млн долларов – абсолютный рекорд в мировой истории поиска сокровищ.



15



Уверенный рост

→ **НЕСМОТЯ НА СНИЖЕНИЕ ТЕМПОВ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА, «ИНГОССТРАХ» ЗАВЕРШИЛ 2014 ФИНАНСОВЫЙ ГОД С ПРИБЫЛЬЮ**

Чистая прибыль «Ингосстраха» по МСФО за 2014 год составила 2,1 млрд рублей* против убытка годом ранее. Прибыль до налогообложения за отчетный период возросла до 3 млрд рублей с отрицательного значения в 2013 году.

Обеспечить рекордные показатели роста прибыли удалось за счет концентрации работы на наиболее рентабельных сегментах рынка, увеличения сборов по высокомар-

жинальным направлениям как в розничном, так и в корпоративном страховании, а также оптимизации операционных расходов и приверженности сбалансированной инвестиционной стратегии. «Ингосстрах» сохранил лидерство на рынке страхования космических рисков, страхования судов и ответственности судовладельцев, а также в страховании каско, обеспечив сборы** в размере 5,1 млрд рублей, 1,9 млрд рублей и 28,5 млрд рублей соответственно.

Всего за 2014 год компания собрала 69,1 млрд рублей*. В частности, по операциям прямого страхования получено 64,3 млрд рублей, по операциям входящего перестрахования – 4,8 млрд рублей. Выплаты «Ингосстраха» составили 50,1 млрд рублей*, что на 9% больше показателя за 2013 год. За отчетный период компания повысила эффективность операционной деятельности, снизив коэффициент аквизиционных расходов на 1,1 п.п. Кроме того, сбалансированная инвестиционная политика позволила «Ингосстраху» получить общий инвестиционный доход с учетом курсовых разниц в размере 7 млрд рублей*, что на 94% выше, чем за аналогичный период годом ранее.

Сборы «Ингосстраха» за 2014 год (В МЛРД РУБЛЕЙ)



Чистая прибыль компании «ИНГОССТРАХ» в 2014 году – 2,1 МЛРД РУБЛЕЙ

ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПОКАЗАТЕЛЕМ 2013 ГОДА СТРАХОВЩИК ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ СЕРЬЕЗНЫЙ РОСТ ПРИБЫЛИ.

СПРАВКА «ИНГОССТРАХ РЕПОРТ»

→ **ГРУППА «ИНГО»: ИТОГИ 2014 ГОДА***

<p>По данным МСФО, сборы группы «ИНГО» за 2014 год составили 75,1 млрд рублей, а выплаты – 53,8 млрд рублей. Российские страховщики, входящие в «ИНГО», за отчетный период собрали 71,8 млрд рублей.</p>	<p>Премии были получены по операциям прямого страхования и рискам, принятым в перестраховании. Выплаты отечественных компаний группы составили 52,3 млрд рублей. В отчетном периоде активы российских страховщи-</p>	<p>ков достигли 106,1 млрд рублей, а страховые резервы – 69,7 млрд рублей. Собственный капитал российских страховых компаний группы «ИНГО» по состоянию на 31 декабря 2014 года соответствовал 25,2 млрд рублей.</p>
--	--	--

Эксперты говорят

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг надежности «Ингосстраха» на уровне А++ («Исключительно высокий уровень надежности»). Прогноз по рейтингу – «стабильный», означающий высокую вероятность сохранения этого уровня рейтинговой оценки в среднесрочной перспективе.

В исследовании «Эксперт РА» отмечен ряд позитивных факторов, которые оказали влияние на итоговую оценку. Среди них высокое отклонение фактической маржи платежеспособности от нормативной, низкий уровень расходов на ведение дела, увеличение уставного капитала.

Другое рейтинговое агентство – S&P – пересмотрело кредитный рейтинг «Ингосстраха» с уровня BBB- до BB+, рейтинг по национальной шкале – ruAA+. Как отмечает генеральный директор компании Михаил Волков, эта оценку не соответствует положению страховщика в текущий период. При анализе S&P в большей степени ориентировалось на макроэкономическую ситуацию в стране, а не на показатели компании «Ингосстрах».

* По данным неаудированной отчетности МСФО
** По данным РСБУ

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ИНГОССТРАХ», @DEPOSITPHOTOS.COM/PIXELERY.COM

«Ингосстрах»: итоги и перспективы

→ ЧТО ЖДЕТ КОМПАНИЮ
И ОТЕЧЕСТВЕННУЮ
СТРАХОВУЮ ОТРАСЛЬ
В 2015 ГОДУ



МИХАИЛ ВОЛКОВ:

«Ингосстрах» придерживается позиции, что страховой бизнес, как никакой другой, должен быть одновременно и финансово устойчивым, и социально ответственным.

нить устойчивость. Поэтому мы полностью сфокусировались на показателях прибыльности. «Ингосстрах» придерживается позиции, что страховой бизнес, как никакой другой, должен быть одновременно и финансово устойчивым, и социально ответственным. Мы по показателям прибыли полностью отвечаем тем требованиям, которые предъявляет к нам и бизнес, и акционеры, и общество, включая самих страхователей.

Достижения отчетного периода радуют еще и потому, что их удалось добиться при условии того, что «Ингосстрах» на деле в 2014 году продолжал соответствовать своему девизу «Платит всегда». За прошлый год клиентам было выплачено более 50 млрд рублей*, включая рекордный убыток в размере 7,5 млрд рублей. Тем не менее по итогам года «Ингосстрах» не только получил прибыль, но и сохранил лидерские позиции в ряде секторов рынка, таких как каско,

О результатах работы «Ингосстраха» в 2014 году и перспективах развития компании на ближайшее будущее, а также о состоянии российской страховой отрасли рассказывает генеральный директор ОСАО «Ингосстрах» Михаил Волков.

СОХРАНЯЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

Мы положительно оцениваем итоги работы «Ингосстраха» в 2014 году. Несмотря на то, что в стране сложилась непростая макроэкономическая и геополитическая ситуация, при которой отдельные процессы, например рез-

кий рост курсов валют, спрогнозировать было невозможно, мы получили 2,1 млрд рублей* прибыли. Такой итог 2014 года нас очень радует. Сегодня для страховой компании важно сохра-

СПРАВКА «ИНГОССТРАХ REPORT»

→ НАИБОЛЬШИЕ ТЕМПЫ ПРИРОСТА ПРЕМИИ В 2014 ГОДУ
БЫЛИ ЗАФИКСИРОВАНЫ ПО СЛЕДУЮЩИМ НАПРАВЛЕНИЯМ:

+73%

страхование прочего
имущества юридических лиц

+61%

страхование финансовых
рисков

+44%

страхование от несчастных
случаев и болезней

морское страхование, страхование космических рисков. Весомый вклад в годовой результат внесла региональная сеть «Ингосстраха». Лучшие показатели продемонстрировали филиалы в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Кемерово.

Инвестиционный доход «Ингосстраха» по итогам 2014 года увеличился по сравнению с показателем 2013 года почти в два раза и достиг отметки 7 млрд рублей*. Это стало возможным благодаря верно выбранной стратегии: мы давно приняли решение находиться в длинной валютной позиции, соответственно, рост курса доллара привел к дополнительной прибыли. В декабре 2014 года произошла коррекция инвестиционного портфеля на фоне падения рынка ценных бумаг. Сейчас 55% инвестиций приходится на банковские депозиты, остальное – инструменты с фиксированной доходностью.

ПРОБЛЕМЫ АВТОСТРАХОВАНИЯ

Углубление кризисных тенденций в ОСАГО вынудило нас прибегнуть к сокращению активности в регионах и снизить свою долю в этом секторе. Это вынужденная мера, и, надеемся, она будет носить временный характер. С 1 апреля в очередной раз поменялось законодательство по ОСАГО: повысились лимиты выплат за ущерб жизни и здоровью. В результате открытого диалога с экспертным сообществом Центробанк РФ принял решение о повышении базового тарифа на 40% и о введении 20% тарифного коридора. Если рассуждать глобально, то мы должны постепенно двигаться в сторону либерализации тарифов по ОСАГО. Рыночные механизмы помогут сделать ОСАГО более эффективным.

В целом отмечу, что встречи страховщиков и мегарегулятора по рабочим вопросам всегда проходят в конструктивном ключе. Мы видим, что диалог ведется на высоком профессиональном уровне. Мы искренне поддерживаем жесткость мер Центробанка РФ, которые направлены на борьбу с недобросовестными и непрофессиональными игроками. Считаю, что это один из реальных шагов к нормализации ситуации в страховой отрасли, в том числе на рынке автострахования.

Что касается добровольного автострахования, то стоимость каско на сегодняшний день серьезно увеличилась и в отдельных случаях буквально зашка-

демпинга, к которому прибегают сейчас многие игроки рынка. «Ингосстрах» не поддерживает такую тактику работы с клиентами, мы участвуем только в

По итогам 2014 года «Ингосстрах» не только получил прибыль, но и сохранил лидерские позиции в ряде секторов рынка, таких как каско, морское страхование, страхование космических рисков.

ливают. В качестве ответной реакции «Ингосстрах» предлагает усеченные продукты, в частности покрытие только катастрофических рисков или только рисков угона, страхование: «без бампера», «без стекол», «без зеркал». В итоге каждый клиент может сформировать для себя то наполнение полиса, которое актуально именно для него и отвечает его бюджету.

ДРУГАЯ ТАКТИКА

В корпоративном сегменте ситуация неоднозначная. Мы очень осторожны в работе с промышленным сектором, поскольку понимаем, что в кризис убыточность традиционно растет, а тарифы находятся под большим давлением

экономически оправданных проектах корпоративного страхования. Что касается рынка страхования грузов, то здесь объемы снижаются, следуя за общей негативной динамикой макроэкономических процессов. «Ингосстрах» в данном секторе также делает ставку на прибыльность, не стараясь удерживать свою долю любой ценой.

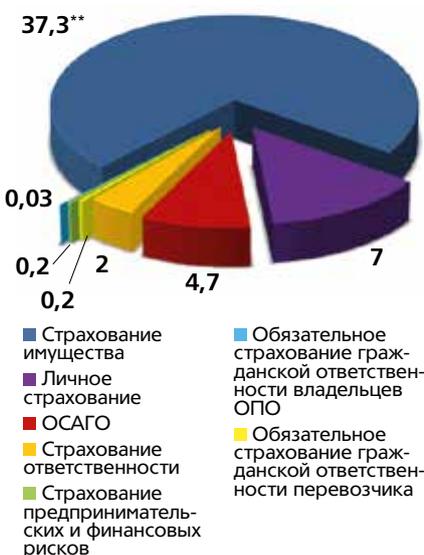
ГЛАВНОЕ – НАДЕЖНОСТЬ

За прошедший год компании «Ингосстрах» удалось обеспечить высокие показатели по прибыли, сохранить лидерство и высокие стандарты обслуживания как корпоративных, так и розничных клиентов в нынешних экономических условиях. Кризис продолжается: российский страховой рынок ждут серьезные испытания в 2015 году. Для «Ингосстраха» прогноз более оптимистичен. Несмотря на то, что нам приходится сокращать бюджеты, отчасти сдерживать рост своего регионального бизнеса, мы думаем о глобальном будущем.

В частности, готовим почву для стратегических начинаний, инвестируем в интересные IT-проекты, чтобы быть в авангарде тенденций и понимать, какие из них максимально применимы к нам, какие дадут наибольшую отдачу. И, конечно, продолжаем совершенствовать продуктовую линейку и развивать современные каналы обслуживания. Все нововведения смогут оценить как наши давние клиенты, так и те, кто только планирует присоединиться к компании «Ингосстрах».

Мы рассчитываем на дополнительный приток клиентов, которые в условиях нестабильности предпочтут работать с финансово устойчивым и надежным страховщиком.

Выплаты «Ингосстраха» за 2014 год (В МЛРД РУБЛЕЙ)



* По данным неаудированной отчетности МСФО
** По данным РСБУ

Объединить усилия

→ «ИНГОССТРАХ» УКРЕПИЛ СВОИ РЫНОЧНЫЕ ПОЗИЦИИ

Компания «Ингосстрах» возобновила договоры исходящего перестрахования на 2015 год. Лидерами договоров стали ведущие зарубежные страховые и перестраховочные организации.

В частности, страховщик возобновил облигаторный договор перестрахования имущественных рисков на 2015 год, лидерами которого стали Scog и Swiss Re. Емкость программы – 225 млн долларов и/или 180 млн евро. Кроме того, «Ингосстрах» успешно разместил на западных рынках программы исходящего перестрахования каско судов с лимитом 100 млн долларов. Лидер договора – компания Swiss Re, имеющая рейтинг AA- по оценке S&P.



Также страховщик разместил программы исходящего перестрахования ответственности судовладельцев с лимитом 1 млрд долларов – эта емкость

самая высокая на российском рынке. Договор предусматривает широкое покрытие и защищает все риски страхования ответственности судовладельцев, включая ответственность перед пассажирами, членами экипажа, за груз, столкновения, удаление остатков кораблекрушения и загрязнение окружающей среды. Лидеры программы – Markel Syndicate 3000, COF Syndicate 1036 и Hiscox Syndicate 33, имеющие рейтинг A+ по оценке S&P. Кроме того, в рамках программы исходящего перестрахования технических рисков на 2015 год «Ингосстрах» увеличил емкость до 7 млрд рублей. Лидер договора – компания Swiss Re.

Знак качества

→ КРУПНЕЙШИЙ В РОССИИ ПОРТАЛ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ ВЫСОКО ОЦЕНИЛ РАБОТУ «ИНГОССТРАХА»

По итогам исследования, впервые проведенного порталом Fabrikant.ru – одной из крупнейших электронных торговых площадок в России, «Ингосстрах» получил звание «Надежный поставщик – 2014».

Как отметил вице-президент «Ингосстраха» Сергей Закройщиков, количество электронных торгов, в которых компания принимает участие, за последние три года выросло в несколько раз.

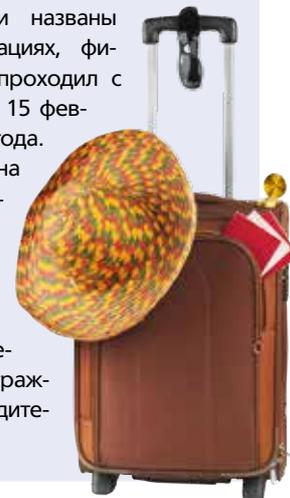
– Нам приятно получить высокую оценку именно от площадки Fabrikant.ru, многолетний опыт работы которой основывается на применении передовых решений и технологий, а также отличается высо-

Путеводная звезда

→ «ИНГОССТРАХ» – ОБЛАДАТЕЛЬ ПРЕСТИЖНОЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРЕМИИ

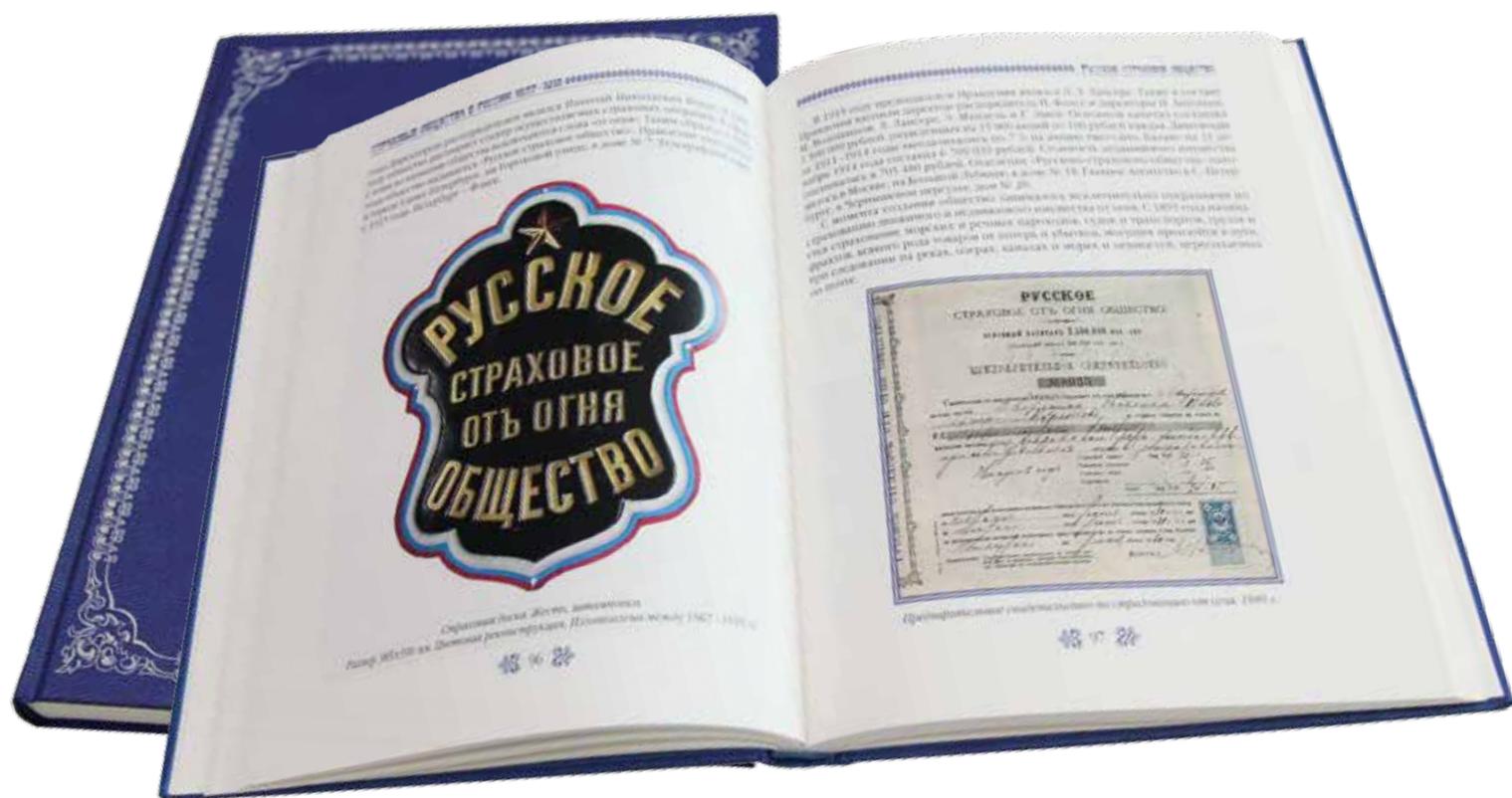
По итогам голосования, проведенного порталом Travel.ru, «Ингосстрах» стал победителем ежегодной премии «Звезда Travel.ru». Компания заняла первое место по популярности среди страховщиков, предоставляющих услуги для путешественников.

Премия «Звезда Travel.ru» – одна из старейших российских туристических премий. Она присуждается на некоммерческой основе, ее результаты определяются по итогам голосования пользователей портала, которое проводится в течение года. В этот раз лучшие из лучших были названы в 72 номинациях, финал премии проходил с 15 января по 15 февраля 2015 года. В марте на международной выставке «МИТТ / Путешествия и туризм 2015» состоялась церемония награждения победителей.



ким уровнем организации сервиса, – подчеркнул Сергей Николаевич.

Знак «Надежный поставщик» присуждается компаниям, которые регулярно одерживают победы на электронных торгах портала и добросовестно выполняют все условия заключенных контрактов. Это звание свидетельствует об эффективности участия компании в торгах, ее соответствии высоким стандартам бизнес-этики, а также стабильном положении на рынке. Всего по итогам прошедшего года звание «Надежный поставщик – 2014» получили 673 организации, в том числе всего пять страховщиков.



Листая страницы истории

→ «ИНГОССТРАХ» ПРЕДСТАВЛЯЕТ УНИКАЛЬНУЮ КНИГУ О МАЛОИЗВЕСТНЫХ ФАКТАХ СТРАХОВОГО ДЕЛА В РОССИИ

При поддержке «Ингосстраха» вышла в свет уникальная книга «Страховые общества в России. 1827–1918», которая рассказывает о корнях, становлении и развитии страхового дела в нашей стране. Ее тираж всего 1000 экземпляров, включая 100 эксклюзивных пронумерованных книг в специальных футлярах для коллекционеров.

При создании книги использовались подлинные исторические документы и архивные материалы, хранящиеся в музее «Ингосстраха», а также в личных коллекциях. Автор текста – учредитель НП «Союз бонистов – Центр изучения памятников истории бумажно-денежного обращения», председатель секции скрипофилов (коллекционеров – исследователей ценных бумаг) Федот Иванкин. Научный редактор и автор вступительной статьи

– старший преподаватель Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского – национального исследовательского университета Марина Моисеенко.

Книга рассказывает о традициях страхования, заложенных и принятых в России задолго до появления современных рыночных отношений. В Российской империи страхование было важным сектором экономики. Тогда на рынке действовали десятки акционерных страховых компаний, обществ взаимного страхования, страховых союзов. Сотням тысяч страхователей предлагался широкий спектр страховых услуг. Активно работал и государственный надзор, который следил за деятельностью страховщиков, отстаивал их интересы, а также отстаивал права страхователей.

Комментируя выход уникального издания, генеральный директор «Ингосстраха» Михаил Волков отметил, что компания на протяжении всей своей деятельности всегда поддерживала проекты, связанные с сохранением и развитием лучших исторических традиций страхового дела в России.

– Среди наиболее заметных инициатив – проведение конкурса студенческих работ имени В.И. Щербакова, участие в различных научно-практических конференциях и симпозиумах, издание книг, монографий и, конечно же, создание музея истории страхования ОСАО «Ингосстрах». Надеемся, что новая книга вызовет читательский интерес. Издание в увлекательной форме расскажет о надежных и цивилизованных методах страховой защиты жизни, здоровья и имущества, которыми пользуются многие поколения людей в России и мире, – подчеркнул генеральный директор «Ингосстраха».





Кризис как ВОЗМОЖНОСТЬ

➔ АЛЕКСЕЙ ГАЛАХОВ
О ТАРИФАХ,
ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ
ФАКТОРЕ И ВЫЗОВАХ
НАШЕГО ВРЕМЕНИ

Компания «Ингосстрах» – родоначальник корпоративного страхования в современной России: со страхования юридических лиц почти 70 лет назад начиналась ее история. Сегодня страховщик входит в тройку лидеров во всех направлениях корпоративного бизнеса, продолжая задавать тон как в самом сегменте, так и на рынке страхования в целом. О том, каких успехов добилась компания в прошедшем году в сфере корпоративного страхования, как кризисная ситуация в экономике страны сказалась на сегменте, рассказывает заместитель генерального директора по корпоративному бизнесу, член Правления ОСАО «Ингосстрах» Алексей Галахов.

НОВАЯ КАРТА РИСКОВ

■ Алексей Владимирович, какие основные тенденции развития корпоративного страхования вы можете сегодня отметить?

■ За последние годы изменилась карта рисков. Корпоративное страхование всегда считалось высокодоходным бизнесом: премии были большие, убытки – редкие и не крупные. Сейчас ситуация иная. 2014 год войдет в историю российского страхования как год крупных убытков. Были и природные катаклизмы, и техногенные аварии, в том числе на метрополитене и в нефтяной промышленности, авиакатастрофы, многочисленные пожары, поломки оборудова-

Алиса из Страны чудес говорила: «Нужно бежать со всех ног, чтобы оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее». В 2015 году нам всем придется придерживаться такой стратегии – и людям, и компаниям.

ования, нападения на инкассаторов. В 2014 году мы урегулировали крупнейший убыток в истории страхования космических рисков, выплатив 7,5 млрд рублей в связи с гибелью спутника «Экспресс-AM4R».

Рост частоты, количества и объема убытков связан с целым рядом факторов и, прежде всего, с износом основных фондов предприятий. Сказывается отсутствие модернизации в системных отраслях. Особую роль в нашей стране играет и человеческий фактор. Об этом говорится в отчете о глобальных рынках, подготовленном экспертами компании Allianz. Если во всем мире страховщики традиционно оплачивают в основном убытки, вызванные сти-

хийными бедствиями, то мы заявляем нашим западным партнерам убытки, произошедшие в первую очередь из-за человеческого фактора, то есть из-за разгильдяйства.

2014 год отмечен также массовыми банкротствами российских туроператоров. Правда, «Ингосстрах» эти события за-

тронули в меньшей степени, чем другие страховые компании. Мы некоторое время назад уже сократили операции по страхованию ответственности туроператоров, поэтому в этом сегменте серьезных убытков в прошлом году не получили. Всего же страховому рынку от клиентов туроператоров заявлено претензий на сумму около 3,5 млрд рублей.

■ Остается ли все еще актуальной проблема демпинга на корпоративном рынке? Как она сказалась на отрасли?

■ Снижение доходности и рост выплат в области корпоративного страхования, с которой столкнулись практически все страховщики, обусловлены не только ростом числа происшествий,

АЛЕКСЕЙ ГАЛАХОВ:

Кризис – это возможность что-то улучшить внутри компании, усовершенствовать бизнес-процессы, сэкономить на том, что излишне или не приносит денег.

но и необоснованными тарифами. За последние 10 лет ставки по основным видам страхования для корпоративных клиентов в России снизились почти в 10 раз. Так, например, сейчас стоимость страхования крупного объекта недвижимости сравнялась с ценой полиса каско премиального автомобиля. И виноваты в этом сами страховщики, начавшие демпинговую гонку, которую невозможно остановить. 10 лет назад

мощь которых несопоставима с актуарными расчетами.

■ **В какой степени на корпоративный рынок страхования повлияли санкции, введенные в отношении России?**

■ Санкции создали новые риски и для страховщиков, и для клиентов. Не секрет, что существенная часть ответственности передается на западные рынки, в том числе американские. На-

вы взять на себя риски в объеме всего около 50 млн долларов, это совокупный размер их собственных удержаний. Что касается китайских облигаторных договоров, то они все равно завязаны на Европу и на них также распространяются санкционные оговорки. В начале 2015 года было совещание по поводу создания национальной перестраховочной компании. Эта идея не новая, ее обсуждали еще в 90-х. На какую емкость мы можем рассчитывать? У нас есть пример – Российский ядерный страховой пул. Солидарная перестраховочная емкость 20 компаний, которые в него входят, составляла до кризиса сумму, эквивалентную 80 млн долларов. Учитывая изменившийся курс, это уже примерно 40 млн долларов. Для рынка этого недостаточно.

■ **Если западные перестраховщики только начали терять интерес к отечественному рынку, то иностранные страховые компании его окончательно потеряли: в прошлом году большинство игроков покинуло Россию...**

■ Крупные иностранные страховые компании долгое время внимательно следили за ситуацией на нашем рынке, а в 2014 году от выжидательной позиции они перешли к действиям. Сейчас из «чистых» иностранцев осталась только компания «ЭЙС». «Альянс» и АИГ ушли из розницы.

С точки зрения развития рынка уход западных страховщиков – это нехороший знак. Для здоровой бизнес-среды необходима конкуренция, а у клиентов должен быть широкий выбор. Когда ситуация в России выровняется, уверен, западные страховщики вернуться. Думаю, это случится через несколько лет. Помню, в 2005 году мы боялись, что нас, российских страховщиков, вытеснят иностранные игроки. Были дискуссии, как с ними конкурировать, кто войдет в крупные транснациональные группы. Но то, что спустя 10 лет иностранные компании просто уйдут с нашего рынка – такого поворота точно никто не ожидал.

■ **Как на рынке корпоративного страхования сказались законодательные инициативы, которые были реализованы в последние годы?**

■ По-разному. В 2012 году вступил в силу закон об обязательном страховании ответственности владельцев опас-



За последние 10 лет ставки премий по основным видам страхования для корпоративных клиентов в России снизились почти в 10 раз. Так, например, сейчас стоимость страхования крупного объекта недвижимости сравнялась с ценой полиса каско премиального автомобиля.

все стремились наращивать объемы бизнеса. Главное было – собрать как можно больше премии, получить значимую долю рынка. И тогда никто не озадачивался вопросом, а адекватны ли тарифы. Страховщики рассуждали так: «Ставки – вопрос второстепенный, если произойдет что-то катастрофическое, помогут перестраховщики». Абсолютно неверная логика, которая дезориентирует и сам рынок, и клиентов, не дает компаниям формировать резервы, сводит финансовые результаты к нулю. В итоге сегодня страховой рынок у нас недокапитализирован, и при этом компании продают дешевые полисы, стои-

чаяя с середины прошлого года, было много дискуссий с партнерами о возможностях и способах снижения этих рисков. Мы стараемся находить оптимальные решения для каждого из наших клиентов. Однако вопрос и сейчас остается открытым – сможет ли российский страховой рынок в дальнейшем гармонично работать с партнерами-перестраховщиками? Если нет, то как строить бизнес? В 2014 году страховщики уже изучали новые рынки, где можно получить дополнительные емкости по перестрахованию: Китай, страны Юго-Восточной Азии, государства Персидского залива. Китайские страховые компании гото-



ных производственных объектов, а в 2013 году – закон об обязательном страховании ответственности перевозчиков. В результате отечественный страховой рынок получил новый импульс для развития. В России распространено заблуждение, что в Европе и США люди и компании начали все страховать добровольно из-за сознательности и высокой финансовой культуры. Но это не совсем так. Массовое страхование граждан и организаций развивалось более ста лет, причем под воздействием государства, профессиональных объединений и профсоюзов: кредитование всегда сопровождалось страхованием, в производственной сфере было очень много временных видов страхования. Страхование различных видов гражданской и профессиональной ответственности является необходимым стандартом для врачей, юристов, архитекторов, работодателей, товаропроизводителей и многих других. Страховая культура за рубежом формировалась постепенно. У нас же история современного страхования насчитывает всего несколько десятилетий. В такой ситуации внедрение обязательных видов страхования – хорошая возможность для развития рынка и повышения страховой культуры населения. Но действия в этом направлении должны быть взвешенными, хорошо выверенными.

Если в остальном мире страховщики традиционно оплачивают в основном убытки по причине стихийных бедствий, то мы заявляем нашим западным партнерам убытки, произошедшие в первую очередь из-за человеческого фактора, то есть разгильдяйства.

К примеру, другой закон, который приняли в 2014 году, – об обязательном страховании ответственности застройщиков, привлекающих средства граждан, оказался неудачным экспериментом. Как оценить риск ухода с рынка

частной компании-застройщика, сколько это должно стоить? Застройщик начал возводить дом, собрал деньги с населения, но дом не достроил, пришли обманутые дольщики, страховщики должны заплатить им возмещение. По нашим расчетам, один недостроенный дом – в среднем 1 млрд рублей возмещения. Емкость огромная, никто за рубежом перестраховывать эти риски не будет, оставлять их на собственном удержании тоже невозможно. Соответственно, рынок ушел в серую зону. В результате люди, которые покупают квартиры, дольщики, фактически не имеют страховой защиты.

ЦИФРЫ ГОВОРЯТ

➔ БОЛЕЕ ЧЕМ
НА **25%**

**УВЕЛИЧИЛИСЬ
СБОРЫ КОМПАНИИ
«ИНГОССТРАХ» В СФЕРЕ
КОРПОРАТИВНОГО
СТРАХОВАНИЯ
В 2014 ГОДУ
И ДОСТИГЛИ ОТМЕТКИ
22 МЛРД РУБЛЕЙ.**

РАССТАВИТЬ АКЦЕНТЫ

■ Несмотря на трудности на рынке корпоративного страхования, «Ингосстрах» в минувшем году добился заметных результатов?

■ Действительно, за 2014 год по корпоративному бизнесу мы собрали



«Ингосстрах» – лидер на рынках космического и морского страхования. В 2014 году в сфере страхования морских рисков мы сохранили первенство на российском рынке. Доля компании в сегменте страхования водного транспорта превышает 25% в России и составляет почти 1% от мирового рынка.

почти 22 млрд рублей, превысив аналогичные показатели прошлого года более чем на 25%. Сейчас на целевых для компании рынках корпоративных видов страхования у нас доля свыше 10%. Неплохие результаты продемонстрировало имуществовое страхование юридических лиц, компания заметно укрепила свои позиции, поднявшись с третьего места на второе. В 2014 году мы достаточно успешно конкурировали в тендерах за крупных клиентов, и наш портфель пополнился целым рядом ключевых предприятий в разных отраслях экономики.

«Ингосстрах» – лидер на рынках космического и морского страхования. В 2014 году в сфере страхования морских рисков мы сохранили первенство на российском рынке. Доля компании в сегменте страхования водного транспорта превышает 25% в России и составляет почти 1% от мирового рынка.

У нас практически половина клиентов – международные компании, они осознанно выбирают «Ингосстрах» как надежного партнера с почти 70-летней историей, комфортным сервисом, гарантирующим поддержку во всех портах мира, безусловно выполняющего принятые обязательства.

Мы также занимаем первое место по добровольному страхованию ответственности перевозчиков. Этим видом страхования мы занимаемся очень давно, и наша экспертиза в этой сфере – одна из самых сильных. По обязательному страхованию ответственности перевозчиков мы на втором месте. Входим также в тройку лидеров по ряду других линий корпоративного бизнеса.

■ **Что помогло достигнуть таких результатов?**

■ Мы успешно сработали во всех линиях

бизнеса, выиграли много крупных тендеров, в том числе в космическом страховании.

Принесла свои плоды работа по реструктуризации корпоративного бизнеса, которую мы проводили в 2013 году. «Ингосстрах» большую часть своей истории жил с ощущением, что клиент к нам сам придет. И долгие годы это работало. Сейчас ситуация изменилась, и мы заняли более активную позицию: в 2013 году в «Ингосстрахе» было организовано подразделение продаж корпоративным клиентам. И уже в 2014 году мы получили первые результаты.

На показатели прибыльности также повлияли наши ранее принятые решения – мы сумели вовремя «отступить». Мы были одним из самых активных игроков на рынке агрострахования. По прошествии семи лет, накопив опыт и статистику, поняли, что работать в этой отрасли нецелесообразно. Ценообразование, транспарентность, судебная практика, антиселекция, нарушения агротехнологий – это неполный набор факторов, которые побудили нас приостановить работу в этом направлении в 2013 году. В 2014-м мы уже практически не принимали риски по агрострахованию. У нас остался небольшой портфель страхования залогового имущества. Это решение помогло улучшить показатели по убыточности.

■ **Какие изменения в области корпоративного страхования готовит «Ингосстрах» в 2015 году?**

■ Главное – изменились акценты в нашей работе. Нарастивание оборотов и доли рынка – сейчас для нас не основная задача. В условиях кризиса важно сохранить активы и стабильность компании, поэтому наш основной приоритет – прибыльный бизнес. Мы приняли решение о повышении тарифов по целому ряду продуктов, некоторые виды имущества мы перестаем принимать на страхование. Для компании это будет целесообразнее, чем возмещать убытки по недотарифицированным полисам. Мы понимаем, что, скорее всего, в 2015 году не будет роста корпоративного портфеля. И готовы к тому, что некоторые клиенты, к сожалению, могут от нас уйти. Но я уверен, пройдет время – и они вернуться. По крайней мере, те из них, кто хочет получать реальную страховую защиту. Частота неблагоприятных событий растет, а надежных страховщиков, которые действительно компенсируют убытки, становится меньше. Ключевой вопрос – как платит страховая компания. «Ингосстрах» – премиальный бренд. И пусть наши услуги будут дороже, чем у страховщика из третьей десятки, но при этом мы гарантируем выплату страхового возмещения, качественную экспертизу и высокий уровень сервиса.

■ **Остальные игроки страхового рынка поддерживают ваше решение?**

■ Мы готовы пойти против рынка. «Ингосстрах» не раз был инициатором шагов, которые конкуренты воспринимали по-разному. Но мы шли вперед, и наши шаги были продуманны. Проходило время, и конкуренты меняли свою стратегию и шли за нами. Мы не будем ждать, когда наши коллеги поймут, что у страхования есть себестоимость. Никого ни к чему не будем призывать. Еще раз подчеркну, что сегодня мы ориентируемся на прибыль, а не на показатели объема премии. Наши конкуренты, а их осталось немного, находятся точно в такой же системе координат.

В ДВА РАЗА БЫСТРЕЕ

■ **Каковы ваши прогнозы, каким будет 2015 год – для «Ингосстраха», страхового рынка, страны?**

■ Ситуация в экономике в целом может быть хуже, чем в «Ингосстрахе».

Мы заложили достаточно консервативный, но не драматичный прогноз. У нас будет снижение показателей, и это обусловлено объективными причинами. В 2014 году Россия запускала много спутников, а мы их страховали. В этом году активность в космическом бизнесе ниже, соответственно и наши доходы в области страхования космических рисков будут меньше. Сокращение кредитования, снижение доходов населения и потребления,

от состояния, близкого к коллапсу, пришел к стабилизации, это произошло очень стремительно. Кризис случился в августе, а в феврале, подводя итоги года, мы с удивлением увидели, что на фоне негативных прогнозов выдали неожиданно хорошие показатели. Непросто было и в период 2008–2009 годов. Но и с этой ситуацией справились. У «Ингосстраха» большой запас прочности и большой опыт преодоления кризисных периодов.



«Ингосстрах» – премиальный бренд. И пусть наши услуги будут дороже, чем у страховщика из третьей десятки, но при этом мы гарантируем выплату страхового возмещения, качественную экспертизу и высокий уровень сервиса.

влияние санкций – это и многое другое учитывалось при составлении прогноза развития «Ингосстраха» в 2015 году. Сейчас мы идем по плану.

Я помню 1998 год. Тогда было ощущение конца света: рубль к доллару упал в 4 раза, банки обанкротились, вклады пропали. В тот кризис особенно остро чувствовалось, что компания оказалась в тяжелой ситуации по совершенно не зависящим от нее причинам – не из-за тарифов, не из-за каких-то ошибок в управлении. Но всего за полгода рынок

■ **Как с наименьшими потерями пройти нынешний кризис?**

■ Кризис – это возможность что-то улучшить в компании, сделать работу эффективнее, а бизнес-процессы проще. И, конечно, сейчас нужно больше работать, чтобы достичь результата. Помните, как говорила Алиса в Стране чудес: «Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее». В 2015 году нам всем придется придерживаться такой стратегии – и людям, и компаниям.

Космическая одиссея

→ «ИНГОССТРАХ» УКРЕПЛЯЕТ ЛИДЕРСКИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ КОСМИЧЕСКИХ РИСКОВ



обеспечили страховой защитой эксплуатацию на орбите телекоммуникационных космических аппаратов серии «Экспресс-АМ» и «Экспресс-АТ». Общая страховая сумма превышает 21 млрд рублей.

Полисы предоставляют страховую защиту на период эксплуатации на орбите космических аппаратов: «Экспресс-АМ3», «Экспресс-АМ33», «Экспресс-АМ44», «Экспресс-АМ5», «Экспресс-АМ6», «Экспресс-АТ1», «Экспресс-АТ2». Космические аппараты серии «Экспресс-АМ» и «Экспресс-АТ» будут застрахованы вплоть до 31 декабря 2015 года от рисков частичной и полной гибели при эксплуатации на орбите.

Февральский запуск ракеты-носителя «Союз-У» с грузовым космическим аппаратом «Прогресс М-26М» и последующая стыковка его с МКС также были застрахованы «Ингосстрахом» и компанией «СОГАЗ» на 1,62 млрд рублей. Доля каждого страховщика – 50%. Запуск прошел удачно. 17 февраля грузовой аппарат пристыковался к агрегатному отсеку служебного модуля «Звезда» МКС.

Сегодня запуск многих космических аппаратов в России проходит под страховой защитой «Ингосстраха» – лидера космического страхования в стране. За последние три месяца совместно с компанией «СОГАЗ» страховщик заключил еще несколько договоров.

«Глонасс-К», а также риски летных испытаний спутника в космосе были застрахованы «Ингосстрахом» и компанией «СОГАЗ» на 2,17 млрд рублей. Договор был заключен на условиях сострахования, доля каждого партнера – 50%. Космический аппарат успешно запущен с космодрома Плесецк 1 декабря 2014 года.

В частности, запуск ракеты-носителя «Союз-2.1б» с космическим аппаратом

Кроме того, «Ингосстрах» (доля ответственности – 70%) и «СОГАЗ» (доля – 30%)

Комплексная защита

→ «ИНГОССТРАХ» ЗАСТРАХОВАЛ РИСК НАЦИОНАЛЬНОГО РАСЧЕТНОГО ДЕПОЗИТАРИЯ НА 65 МЛН ДОЛЛАРОВ

Национальный расчетный депозитарий (НРД) и «Ингосстрах» заключили договор комплексного страхования сроком на 1 год. Страховая сумма составила 65 млн долларов.

По полису застрахована деятельность депозитария в рамках имеющихся лицензий профессионального участника рынка ценных бумаг. «Ингосстрах» компенсирует финансовые потери, полученные в результате умышленных действий третьих лиц, ошибок и упущений, неумышленно допущенных руководителями и сотрудниками клиента. Также страховое покрытие распространяется на убытки, ставшие



следствием электронных и компьютерных преступлений, технических ошибок или сбоев компьютерной техники, программного обеспечения, коммуникационных средств связи, которые приводят к частичной или полной утрате информации по счетам клиентов.

Перспективное сотрудничество

→ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ ЗАСТРАХОВАНА НА 26 МЛРД РУБЛЕЙ

Более 17 лет сотрудничают «Ингосстрах» и транспортно-логистическая компания «Ителла». В конце 2014 года партнеры заключили новый договор.

По условиям полиса «Ингосстрах» компенсирует убытки клиента, если тот при оказании услуг случайно повредит имущество третьих лиц. Специально для этого договора страховщик разработал эксклюзивную программу перестрахования рисков в крупнейших западных перестраховочных компаниях.



Лидер на море

→ КОМПАНИЯ «ИНГОССТРАХ» – ЛИДЕР НА РЫНКЕ МОРСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Ежегодно благодаря «Ингосстраху» тысячи российских и иностранных судовладельцев компенсируют свои убытки. В числе последних крупных возмещений – выплаты в связи с повреждением теплохода, пожаром на судне и размораживанием перевозимых крабов и рыбы.

Так, в конце 2014 года «Ингосстрах» выплатил 450 тысяч долларов за повреждение теплохода Queen of Luck, который был застрахован по полису каско морских судов с ответственностью за полную гибель и повреждения. Инцидент произошел в доке судоремонтного предприятия на юге Испании. При демонтаже гребного вала теплохода была повреждена соединительная муфта: потребовалась полная замена детали. Кроме того, «Ингосстрах» выплатил

385 тысяч долларов в связи с пожаром на судне Port May. Инцидент произошел в корейском порту Пусан. Причиной пожара стало короткое замыкание проводки – к этому выводу пришли и эксперты, привлеченные «Ингосстрахом», и специалисты береговой охраны порта.

Еще одну крупную сумму – 288 тысяч долларов – «Ингосстрах» выплатил за повреждение груза на борту транспортного рефрижератора. Страховой случай произошел в декабре 2014 года при разгрузке мороженой рыбы и крабов в портах Китая и Кореи. Часть перевозимого груза разморозилась и потеряла товарный вид – это стало причиной претензий, которые грузополучатели предъявили владельцу рефрижератора.

Миллионы – туристам

→ КЛИЕНТЫ ОБАНКРОТИВШЕГОСЯ ТУРОПЕРАТОРА ПОЛУЧИЛИ ОТ «ИНГОССТРАХА» ОКОЛО 12 МЛН РУБЛЕЙ

Компания завершила выплаты компенсаций пострадавшим клиентам туроператора «РВ Мир», который объявил об остановке своей деятельности в июле 2014 года. Всего было зарегистрировано

59 заявлений от имени 115 туристов на сумму, превышающую 12 млн рублей.

Около 50% пострадавших – клиенты из Москвы и Московской области. Помимо

Пожар на складе

→ «ИНГОССТРАХ» ВЫПЛАТИЛ БОЛЕЕ 350 МЛН РУБЛЕЙ МЕЖДУНАРОДНОМУ РИТЕЙЛЕРУ



Более 350 млн рублей получила от «Ингосстраха» компания «Гиперглобус» – российское представительство международной розничной сети гипермаркетов Globus. Эта сумма компенсировала убытки организации, связанные с повреждением имущества в результате пожара на складе гипермаркета «Глобус» во Владимире.

Страховой случай произошел в мае 2014 года. Чтобы оценить размер ущерба, «Ингосстрах» пригласил сюрвейерскую компанию. Ее эксперты подготовили отчет, на основе которого страховщик сформировал резерв для покрытия убытков клиента в размере 610 млн рублей. Компания уже перечислила ритейлеру 350,6 млн рублей. Работа по урегулированию убытка продолжается.

этого, поступили заявления от туристов из Хабаровска, Владивостока, Воронежа, Белгорода, Волгограда, Омска, Сургута и других регионов РФ. По итогам рассмотрения 55 требований от 110 клиентов туроператора были удовлетворены, общая сумма выплат по данным заявлениям – 11 877 068,97 рубля. 4 требования от имени 5 туристов на общую сумму 675 829,48 рубля были отклонены, так как заявленные случаи не покрывались условиями страхования.

Личный маршрут

→ 10 ПРАВИЛ СТРАХОВАНИЯ КАСКО



Из-за нестабильной экономической ситуации полисы каско в России заметно подорожали. Но это не повод от них отказываться, ведь опасных ситуаций на дороге и за ее пределами, увы, никто не отменял. «Ингосстрах Report» рассказывает о том, как оптимизировать расходы на добровольное автострахование и защитить свой автомобиль от рисков, которые не покрывает полис ОСАГО.

1 Руководствуйтесь здравым смыслом

ПРАВИЛО

В последнее время большинство россиян всерьез задумались о структуре своих затрат и стали искать статьи расходов, на которых можно сэкономить. Как следствие, многие водители, подобно Гамлету, заходят в тупик, размышляя о том, «быть или не быть» их добровольному автострахованию. И все-таки полис нужен, особенно если у вас хороший дорогой автомобиль, а также если вы проводите за рулем много времени, например, за год наезжаете более 15 тысяч километров. Ибо аварийность на дороге очень высокая, и даже если вы сами – водитель опытный, аккуратный, вокруг немало начинающих и лихачей, причем не факт, что у всех есть полис ОСАГО, а если и есть, то не всегда от добросовестного страховщика. А сколько неприятных случайностей, которые заранее не предусмотреть! Камень попал

«Ингосстрах» поощряет добросовестных водителей. Со временем, если нет аварий, максимальный бонус при продлении полиса каско может достигнуть 50%, то есть чем больше лет вы страхуетесь, тем выше скидка.



Договор каско призван не только компенсировать затраты на ремонт автомобиля, но и возмещать потери при угоне и полной гибели машины, от которых не защищает полис ОСАГО. В Европе, например, именно от этих катастрофических рисков и страхуются автовладельцы прежде всего.

в стекло, сосед на стоянке въехал в вашу машину, или прорвало канализацию на подземной парковке... Все эти риски нельзя сбрасывать со счетов, но прежде чем купить полис каско, необходимо правильно выбрать страховщика.

2 Тщательно выбирайте страховую компанию

ПРАВИЛО

При покупке полиса каско не стоит радоваться, когда страховщик предлагает низкую цену. Низкая цена зачастую свидетельствует о неадекватной оценке риска, и может статься, что страховщик окажется неспособен покрыть ваши убытки после страхового случая. Уже сейчас недостаточно убедиться, что компания находится в первой десятке по каско, – обязательно посмотрите ее фи-

нансовую отчетность по МСФО. Там обратите внимание на убыточность: если она превышает 80%, то страховщик работает на грани финансовой устойчивости. И если «моторные» виды страхования занимают 50–60% от всего портфеля страховщика, то, скорее всего, вам сюда не надо.

3 Ориентируйтесь на точный расчет

ПРАВИЛО

Многие водители задают вопрос: «Во сколько примерно обойдется мне каско?» В ответ страховщики не устают повторять, что примерной цены не существует. Тариф по каско рассчитывается конкретно для каждого клиента с учетом целого ряда факторов, начиная от марки и года производства автомобиля и заканчивая возрастом и стажем водителя. Так,

водителям старшего возраста, клиентам с большим стажем вождения, а также семейным людям полис всегда обходится дешевле. В общей сложности в «Ингосстрахе» учитывается порядка 30 факторов, и их комбинация дает чрезвычайно широкий диапазон тарифов. К примеру, каско на машину определенной марки в одном случае будет стоить 280 000 рублей, а в другом – 45 000 рублей.

Чтобы выяснить, во сколько обойдется полис именно вам, обзвоните контактные центры страховых компаний или обратитесь на их сайты – там публикуются удобные калькуляторы каско. Но все же имейте в виду, что расчет онлайн хорош лишь для предварительного ознакомления с тарифами и итоговое предложение может отличаться. К тому же сильные страховые компании используют кризис для развития и адаптируются к потребностям автолюбителей, разрабатывая выгодные предложения, запуская новые продукты, – постарайтесь узнать о них как можно больше.

Продуктовый ряд «Ингосстраха» по каско представляет собой «конструктор» из базовых условий, включенных в договор по умолчанию, а также сервисных услуг и дополнительных опций, которые страхователь при желании может при-

обрести, исходя из потребностей. Одни опции расширяют страховое покрытие, соответственно, удорожают полис (дополнительный риск «Самовозгорание», компенсация за сколы, возмещение утраты товарной стоимости и т.д.). Другие опции – сужают покрытие и удешевляют полис, в том числе компенсация только катастрофических рисков и разные виды франшиз.

4 **ПРАВИЛО** **Делайте ставку на «умное страхование»**

Будущее за программами «умного страхования» по принципу Pay-as-you-drive («плати как едешь»). Зарубежные эксперты считают их распространение одной из главных мировых тенденций развития автострахования. Но если в странах Европы и США «умное страхование» используется более десяти лет и уже доказало свою эффективность благодаря широкому применению телематических устройств в автомобилях, то в нашей стране оно только набирает обороты, и кризис тому способствует, так как люди учатся считать деньги. «Ингосстрах» уже много лет обстоятельно изучает это направление, благодаря чему в 2014 году были сформированы новые методы тарификации, учитывающие особенности водительского поведения и эксплуатации автомобиля. Теперь аккуратные безаварийные водители могут получить скидки на полисы каско, и этот подход будет развиваться. Недавно компания запустила инновационный продукт «Обратная связь», аналогичный тому, что предлагают ведущие европейские и американские страховщики. Вместе с полисом каско от «Ингосстраха» водителю вручают мониторинговый блок, который он самостоятельно вставляет в диагностический разъем автомобиля, регистрирует, активирует в электронной системе, и страховщик начинает получать информацию об особенностях его поведения на дороге. Оценивается скорость, количество разного рода ускорений, торможений и перестроений, а также ряд других параметров. В течение двух месяцев на основе этих показателей формируется характеристика качества вождения, что позволяет «Ингосстраху» сделать индивидуальный расчет стоимости полиса, и если вы – водитель аккуратный, то можете получить скидку до 40% от тарифа.

Обязательно посмотрите финансовую отчетность страховой компании по МСФО. Обратите внимание на убыточность: если она превышает 80%, то страховщик работает на грани финансовой устойчивости.

На первом этапе в рамках эксперимента мониторинговый блок «Обратная связь» предоставляется бесплатно, впоследствии его нужно будет выкупить. Стоимость – 6,5 тысячи рублей, вместе с тем экономия при благоприятной «картине» вождения может составить десятки тысяч рублей. К тому же телематическая система помогает оперативно решать сервисные вопросы.

5 **ПРАВИЛО** **Прежде всего, защищайтесь от катастрофических рисков**

В странах, где уровень страховой грамотности населения гораздо выше,

чем в России, востребованность добровольного страхования в кризисных условиях обычно растет. Теряя уверенность в своем финансовом будущем, люди спешат надежно защитить то, что они имеют.

Если говорить о каско, то оно призвано не только компенсировать затраты на ремонт автомобиля, но и возмещать потери при угоне и полной гибели машины, от которых не защищает полис ОСАГО. В Европе, например, именно от этих катастрофических рисков и страхуются автовладельцы прежде всего. Такой подход и россиянам следует взять на заметку, ведь, как показывает опыт, из-за ухудшения экономической ситуации число угонов, к примеру, существенно возрастает, особенно в связи с тем, что запчасти дорожают, поэтому краденые машины отправляются на разборку. Чаще всего угонщиков привлекают иномарки, а также наиболее популярные модели отечественных автомобилей, так что, если ваша машина относится к числу таковых, стоит приобрести полис. Немаловажно и то, что добровольное автострахование защищает от ущерба, нанесенного неизвестными лицами, скажем, на стоянке или во дворе. Здесь ОСАГО тоже не поможет, а потери могут быть значительными. Так что, если вы располагаете ограниченной суммой денег, застрахуйте только те риски, которые могут повлечь за собой катастрофические убытки.

СПРАВКА

БАЗОВЫЙ ПРОДУКТ КАСКО «ИНГОССТРАХА» – ПРЕМИУМ

СТРАХОВЩИК ВОЗМЕЩАЕТ

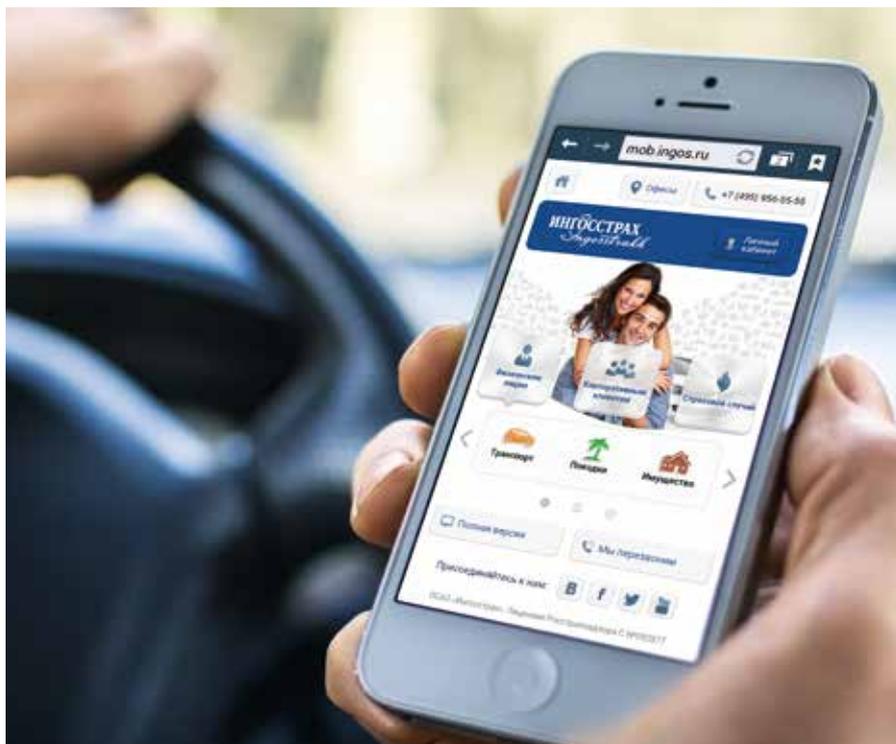
- Угон автомобиля
- Полная гибель машины
- Ремонт автомобиля (в том числе на дилерских СТОА)
- Выплата в денежной форме без учета износа

СТРАХОВЩИК НЕ ВОЗМЕЩАЕТ

- Разница между стоимостью автомобиля на момент заключения договора и угона / полной гибели
- Сколы лакокрасочного покрытия
- Повреждение шин/дисков в результате ДТП без повреждения других элементов
- Самовозгорание автомобиля
- Утрата товарной стоимости

6 **ПРАВИЛО** **При ограниченных средствах выбирайте каско с франшизой**

Каско с неполным покрытием, в первую очередь за счет франшизы, широко используется за рубежом. В ближайшие годы российский рынок тоже пойдет по этому пути, особенно с учетом текущей экономической ситуации. Франшиза – это та часть страховой выплаты, которая



Будущее за программами «умного страхования» по принципу Pay-as-you-drive («плати как едешь»). Зарубежные эксперты считают их распространение одной из главных мировых тенденций развития автострахования.

не возмещается при наступлении страхового случая, так как вы добровольно от нее отказываетесь. Размер этой суммы устанавливается во время заключения страхового договора. Франшиза может определяться в фиксированном размере или в процентах от страховой суммы. И с учетом того, что часть убытка вы беретесь компенсировать за свой счет, полис каско обойдется гораздо дешевле.

«Ингосстрах» предлагает клиентам воспользоваться франшизой в рамках классического полиса и исключить из покрытия элементы автомобиля, которые чаще всего повреждаются, такие как бампер, стекла, фары или колеса. В зависимости от размера франшизы скидка по риску «Ущерб» может достигать 59%. И, пожалуй, пора привыкнуть к тому, что мы живем в стране, где зимой на проезжую часть сыплют крупный гравий и песок, где постоянно ремонтируют дороги без ограждений, и, как следствие,

машины регулярно получают сколы, царапины. Зачем тратить силы на то, чтобы урегулировать небольшой убыток в страховой компании, когда можно обратиться в дружественный сервис, где починят ваш автомобиль за приемлемую цену, благо современные технологии позволяют осуществлять такой ремонт на недилерских станциях технического обслуживания. К тому же частые обращения за компенсацией из-за мелких поломок ухудшают вашу страховую историю и впоследствии лишают скидок.

Вы замечательный водитель? Отлично! Обратите внимание на специальный продукт «Автопрофи» с франшизой со второго страхового случая. Франшиза выгодна не только аккуратным и опытным клиентам, но и тем, кто дорожит своим временем. Ведь чтобы получить компенсацию, необходимо предоставить пакет документов, подтверждающих наступление страхового случая. А есть те, кто не готов заниматься сбором

бумаг, если цена вопроса относительно невелика.

При наличии одного-двух убытков по предыдущему договору обратите внимание на опцию «Франшизный бонус-малус». Ее суть в том, что можно сохранить прежний страховой тариф без увеличения, если включить в новый договор безусловную франшизу на определенную сумму.

7 Берегите свою страховую историю

ПРАВИЛО

В январе 2015 года Российский союз автостраховщиков запустил единую автоматизированную информационную систему, содержащую страховые истории всех автовладельцев по каско и ДСАГО. Эти сведения объединяются с данными по ОСАГО. Нововведение обеспечит гибкий подход к формированию тарифов автострахования с учетом данных об аварийности клиента за предыдущие периоды. Добросовестные владельцы подержанных автомобилей теперь смогут получать скидки. А мошенники, которые пытаются добиться повторных выплат по одному страховому случаю, останутся ни с чем, так же как и те, кто часто попадает в ДТП, а потом меняет страховщика, каждый раз «теряя» страховую историю.

«Ингосстрах» поощряет добросовестных водителей. Со временем, если нет аварий, максимальный бонус при продлении полиса каско может достигнуть 50%, то есть чем больше лет вы страхуетесь, тем выше скидка.

8 Задействуйте дополнительные возможности

ПРАВИЛО

Ведущие страховые компании изучают потребности своих клиентов и анализируют страховые случаи, чтобы затем предложить автовладельцам разного рода дополнительные возможности – изучите их тоже. Компания «Ингосстрах», например, разработала целый ряд таких опций. В том числе страховой полис GAP на случай нехватки выплаты по каско (по угону или полной гибели) для приобретения новой машины. GAP рассчитан на автомобили моложе 5 лет. Полис «Овертайм» защитит от непред-

виденного выхода из строя деталей, узлов и агрегатов автомобиля при эксплуатации по истечении стандартной гарантии завода-изготовителя. Есть специальные полисы, которые защитят шины и диски или сигнализацию, установленные на ваш автомобиль, от повреждений и хищения. Можно отдельно застраховаться от кражи личных вещей из автомобиля, от непрохождения обязательного техосмотра и многих других неприятностей.

9 Соблюдайте договоренности со страховщиком

ПРАВИЛО

Каско предполагает взаимные обязательства страховщика и клиента, поэтому при заключении договора не забудьте уточнить, что от вас требуется, и сделайте это. Скажем, если вам предоставляется скидка за наличие противоугонной системы (а она у «Ингосстраха» может достигать 80% по риску «Угон»), установите ее сразу, не откладывая на потом, – угонщики ждать не будут. Если использование противоугонной систе-

В «Ингосстрахе» при расчете стоимости полиса учитывается примерно 30 факторов, и их комбинация дает чрезвычайно широкий диапазон тарифов. К примеру, каско на машину определенной марки в одном случае будет стоить 280 000 рублей, а в другом – 45 000.

мы предполагает абонентскую плату с рассрочкой – не забывайте вовремя ее вносить. Обязательно заявляйте о страховых случаях в обозначенные договором сроки, предоставляя полный набор документов, подтверждающих все повреждения автомобиля. Ответственный подход к делу поможет вам не упустить выгоду.

10 Используйте новые технологии

ПРАВИЛО

Вы знаете, что на сайте «Ингосстраха» можно оплачивать очередные взносы по полисам каско, купленным в рассроч-

ку? Воспользуйтесь этой возможностью, не выходя из дома. В разделе «Купить/оплатить» есть подробные инструкции. Также в режиме онлайн можно оплатить франшизу по каско, что особенно актуально при удаленном урегулировании. А если произошел страховой случай, то можно не звонить в «Ингосстрах», чтобы узнать статус урегулирования убытка: достаточно зайти в раздел «Статус урегулирования убытков онлайн» и ввести номер своего полиса. Кроме того, на сайте «Ингосстраха» есть функция сохранения в смартфоны полисов в формате Passbook и PassWallet. Это обеспечит вам постоянный доступ к нужной информации по страховому договору.

СПРАВКА «ИНГОССТРАХ REPORT»

РЫНОК КАСКО: ТЕНДЕНЦИИ И РАЗВИТИЕ



Заместитель генерального директора по розничному бизнесу компании «Ингосстрах» Игорь Сергеевич Ямов:

→ Рынок автострахования переживает нелегкие времена, и ситуация с ослаблением рубля стала дополнительным катализатором развития негативных трендов. Подорожали запчасти и лакокрасочные материалы, так как значительная часть из них номинируется в евро и переводится в рубли

по текущему курсу. Соответственно, ремонт автомобиля, связанный с заменой деталей, теперь обходится гораздо дороже, и это математически ведет к удорожанию полиса. Рекордсменом по повышению стоимости запчастей стала японская компания Honda, которая повысила ее для двух своих брендов Honda и Acura более чем на 50%. Как следствие, расчетная стоимость полиса каско на автомобили этих марок увеличилась на 35–40%.

Еще одной значимой негативной тенденцией стало сокращение продаж новых автомобилей, что в российских условиях представляет собой пропорциональное сжатие рынка каско. Опыт «Ингосстраха» подтверждает, что кризис – это не только проблемы, но и

время новых возможностей. Компания в 2014 году обновила продукты по автострахованию, внесла коррективы в совместные программы с автопроизводителями, и эта работа будет продолжаться.

Вместе с тем важно понимать, что при общей тенденции роста цен на полисы страхования каско мы активно движемся к индивидуальной тарификации. «Ингосстрах» снижает стоимость полиса для водителей с определенным стажем и возрастом. Снижаются тарифы для машин, которые перестали представлять интерес для угонщиков; совместные договоренности с автопроизводителями уменьшают инфляционное давление, в частности сохраняются неизменными цены на кузовные детали и так далее. Можно снизить

стоимость полиса за счет франшизы.

Кроме того, достаточно активно развивается «умное страхование», которое тоже позволяет предоставлять автовладельцам индивидуальные тарифы по каско в зависимости от стиля вождения и пробега транспортного средства.

С помощью скидок страховая компания мотивирует водителей быть более аккуратными и дисциплинированными, что повышает безопасность движения и сокращает издержки страховых компаний. В целом же рынок добровольного автострахования в России движется в сторону грамотного использования каско, когда владелец машины приобретает полис не для ремонта, а для защиты от серьезных рисков.





Нам по пути

→ РЕПОРТАЖ О БУДНЯХ
СПЕЦИАЛИСТОВ ПО
УРЕГУЛИРОВАНИЮ
УБЫТКОВ КАСКО

«Если вы являетесь клиентом «Ингосстраха» по каско и находитесь на месте дорожно-транспортного происшествия, нажмите 1» – первое, что слышит каждый, кто звонит в «Ингосстрах». Не важно, в какой день и час произошла неприятность – автовладелец всегда может рассчитывать на всестороннюю поддержку компании. Что происходит потом, когда собственник полиса каско приезжает в офис страховщика, выяснял корреспондент журнала «Ингосстрах Report».

9:00

Официальное начало рабочего дня. Неофициальное – на полчаса раньше. Главный специалист управления урегулирования убытков розничного бизнеса Сергей Зибров вместе с коллегами проводит планерку, чтобы обсудить очередные усовершенствования в системе электронного документооборота «Ингосстраха» и другие актуальные вопросы. Для стороннего наблюдателя смысл этого собрания непонятен. Для экспертов компании – важнейшая часть их работы: каждое нововведение, пусть даже самое незначительное, способствует улучшению качества обслуживания, ускоряет процесс урегулирования страхового случая.

– Люди приходят к нам разные: кто-то в плохом настроении, кто-то более сдержан в эмоциях. Любые проблемы с автомобилем всегда неприятны, – говорит Сергей. – А вот уходят они с благодарностью, в том числе за оперативное решение вопросов.

На очереди – первый клиент. Федор Алексеев, водитель с 18-летним стажем, сосредоточенно заполняет извещение о страховом случае. Он ехал по Большой Дорогомилловской улице в сторону Садового кольца, а следовавший за ним автомобиль решил не соблюдать дистанцию. В итоге – авария. Сергей ищет в информационной системе полис клиента. Потом проверяет, есть ли документы, подтверждающие страховое событие, и правильно ли они оформлены – с этим у Федора Алексеева все в порядке. Эксперт «Ингосстраха» регистрирует страховой случай в базе данных, а затем предлагает клиенту пройти к автомобилю – впереди осмотр транспортного средства.

– Теперь я куратор этого убытка и буду нести ответственность за процесс его урегулирования, – рассказывает Сергей Зибров, когда клиент уходит на осмотр. – В целом рассмотрение страховых случаев каско включает в себя 4 этапа: регистрация страхового случая, осмотр машины, изучение предоставляемых до-

Я пять лет работаю в «Ингосстрахе». И каждый день убеждаюсь, что компания отвечает по взятым на себя обязательствам. С ее помощью ежегодно тысячи автоладельцев восстанавливают свои машины, покупают новые и с удовольствием продолжают свой путь.

ФОТО: АЛЕКСЕЙ МОРОЗОВ.



Поддержать человека или компанию в трудную минуту – для этого страхование и создали. «Ингосстрах» делает все, чтобы клиент прошел неприятный период не только быстро, но и с наименьшими эмоциональными потерями.

кументов на соответствие требованиям, возмещение ущерба.

Мы беседуем еще 15 минут, пока не возвращается Федор Алексеев. Он явно чем-то обескуражен.

– Не ожидал, что будет так быстро, – комментирует мужчина, поймав наши вопросительные взгляды. – Раньше я страховал машину в другой страховой компании, она тоже крупная, известная. Но когда попал в аварию, у меня ушло полдня, чтобы заявить о страховом случае и получить направление на ремонт. Потом еще полдня ругался, пытаясь добиться восстановления машины в удобной для меня техстанции. После этого решил застраховаться в «Ингосстрахе». И правильно сделал!

11:00

– Не трогай карандаш, дядя ругаться будет, – пугает Марина своего полуторагодовалого сына. «Дядя» Сергей ругаться не планирует, объясняет молодой женщине, как лучше добраться до ремонт-

ной станции. Малыш тем временем «изучает» стол сотрудника.

Марина заехала, чтобы получить направление на ремонт. Утром она уже была в «Ингосстрахе», написала заявление о наступлении страхового случая, прошла осмотр. А потом решила зайти к маме, которая живет неподалеку. Пока пили чай, на телефон пришло смс с уведомлением, что направление на ремонт автомобиля готово.

Количество водителей-женщин растет день ото дня. Тем не менее в большинстве случаев в офисе страховщика можно увидеть мужчин, их 60% от общего потока. Так, у нового клиента Антона Заводнова, собственника BMW X5, ночью украли зеркальные элементы с боковых зеркал автомобиля. Как только он понял, что произошло, обратился в полицию, написал заявление, которое приняли в производство. Затем отправился в «Ингосстрах», чтобы заявить об убытке. Эксплуатация автомобиля без зеркал повышает риск ДТП, поэтому Антон просит

как можно быстрее выдать направление на ремонт, несмотря на то что полного комплекта документов у него пока нет.

Долго ждать Антону не пришлось. Сергей изучил предоставленные документы, историю многолетнего сотрудничества клиента с «Ингосстрахом» и решил, что при сложившихся обстоятельствах пойти навстречу страхователю – верный шаг. Он договорился с Антоном, что тот занесет нужные официальные бумаги сразу после восстановления машины.

– У нас индивидуальный подход, – подчеркивает Сергей. – Каждый страховой случай для нас уникален, при решении любых нестандартных ситуаций мы учитываем пожелания клиента.

13:00

Поддержать человека или компанию в трудную минуту – для этого страхование



и создали. «Ингосстрах» делает все, чтобы клиент прошел неприятный период не только быстро, но и с наименьшими эмоциональными потерями. Руководитель департамента урегулирования убытков розничного бизнеса «Ингосстраха» Сергей Мамаев уверен – страхователю должно быть комфортно.

– Мы стараемся быть максимально ближе к клиенту, – подчеркивает Сергей Алексеевич. – Например, чтобы заявить о страховом случае в Москве, совсем не обязательно ехать к нам в офис на Большую Тульскую. Это можно сделать еще в 240 точках, а также в офисах генеральных агентов и на станциях техобслуживания. После регистрации страхового случая и осмотра автомобиля клиенту не нужно сидеть и ждать направления на ремонт. Он может ехать по своим делам. Мы же пришлем ему смс-уведомление о



– Как правило, осмотр автомобилей мы проводим здесь: возле офиса у нас стоянка, выходит эксперт «Ингосстраха», фиксирует повреждения, – говорит Сергей. – Если машина не на ходу, организуются выездные осмотры, привлекаются независимые эксперты.

Урегулированием убытков каско в «Ингосстрахе» Сергей Зибров занимается уже 5 лет – устроился сюда после окончания юридического факультета Московского института права. В среднем за день он обслуживает 20–25 клиентов, в дни максимальной нагрузки – 50–60 автовладельцев.

– Сейчас на улице прекрасная погода, а через 2 часа пойдет снег. Значит, завтра поток клиентов увеличится, – прогнозирует эксперт. – В целом все по-

том, что решение по его делу принято, смету уже направили на техстанцию – он может сразу туда отправляться. И кстати, к услугам клиента «Ингосстраха» более 400 техстанций в Москве и 1500 – в регионах. Есть из чего выбрать.

За последние годы стандартная процедура урегулирования убытков каско значительно усовершенствовалась, в том числе благодаря развитию информационных технологий. Появились мобильные приложения, с помощью которых клиент может отслеживать процесс урегулирования страхового случая.

– Личный кабинет на сайте «Ингосстраха» поможет всегда быть в курсе – на каком этапе процесс урегулирования убытка. Детальную информацию также можно узнать, если позвонить в компанию: благодаря системе workflow мы способны в режиме онлайн дать консультацию. Причем если клиент звонил, но не смог соединиться с куратором своего убытка, – это фиксируется и не останется без внимания. Согласно нашим регламентам куратор убытка обязан связаться с клиентом в течение часа и решить все вопросы.

15:00

Сергей Зибров звонит в независимую экспертизу, договаривается об осмотре машины Татьяны Савельевой. Она стала жертвой массовой аварии: на автостраде столкнулись пять машин. Сначала один автомобиль задел второй, тот отлетел в



После регистрации страхового случая и осмотра автомобиля клиенту не нужно сидеть и ждать направления на ремонт. Он может ехать по своим делам. Мы же пришлем ему смс-уведомление о том, что решение по его делу принято, смету уже направили на техстанцию – он может сразу туда отправляться.

сторону и протаранил третий. К счастью, Татьяна ехала на небольшой скорости, поэтому удалось избежать серьезных последствий, но автомобиль перестал заводиться. Пришлось вызывать эвакуатор, который доставил машину к дому клиентки.

вреждения, с которыми мне приходится сталкиваться, можно разделить на три вида. Первые – повреждения, полученные в результате ДТП. Вторые – связанные с противоправными действиями третьих лиц, например, поцарапали машину, разбили стекло и украли вещи. И

третий вид – повреждения от отскочившего предмета.

17:00

Идет снег. Эксперт 1-й категории Иван Сухомлинов ждет, когда клиент выйдет из машины, чтобы провести страховой осмотр. Наконец дверь автомобиля открывается.

– Извините, ребенка переодевал, – говорит Николай Васильков. – Поехали

альности «Автомобили» в Московском автомобильно-дорожном институте и большой опыт работы.

– Я могу лишь зафиксировать видимые повреждения – на основе этих данных формируется смета, которая отправляется на техстанцию, – подчеркивает Иван Сухомлинов. – Если работники техстанции на предварительном техосмотре выявляют скрытые дефекты, которые относятся к страховому случаю,

18:00

Сергей Зибров чуть задерживается на работе. Регистрирует новый страховой случай. Ситуация – нарочно не придумаешь. Собака погналась за кошкой, а та запрыгнула на автомобиль, который был застрахован в «Ингосстрахе». И пока пес тщательно пытался добраться до полосатой обидчицы, основательно ищарапал машину. Полис «Ингосстраха» покрывает множество рисков, в том числе и действия животных.

– Вообще люди стали меньше обращаться с мелкими повреждениями, – замечает Сергей. – За последние годы серьезно вырос уровень страховой культуры у автовладельцев. Они понимают, как грамотно экономить на страховой защите. Они берегут свою страховую историю, знают, что на нее влияет каждый заявленный страховой случай, а фиксирование незначительных дефектов влечет за собой потерю скидок при продлении страхования. Все больше клиентов покупают полисы с франшизой, ремонт мелких повреждений берут на себя. Полис автокаска для них – идеальная возможность обезопасить свой бюджет при действительно серьезных проблемах: угон, полная гибель, существенные повреждения.

Сегодня «Ингосстрах» – лидер на рынке автокаска. Во многом это результат продуманной системы урегулирования убытков и умения страховщика в полной мере компенсировать потери водителей. В 2014 году компания выплатила автовладельцам около 23,3 млрд рублей.

– Мне нравится общаться с людьми, это меня вдохновляет, – говорит Сергей. – А еще мне нравится, что я работаю в страховой компании, которая реально помогает людям, попавшим в неприятную ситуацию. Как правило, человек не может защитить свой автомобиль от проблем: жизнь непредсказуемая, а дорога – тем более. Но у него всегда есть выбор, у какого именно страховщика купить полис каска. Я пять лет работаю в «Ингосстрахе». И каждый день убеждаюсь, что компания отвечает по взятым на себя обязательствам. С ее помощью ежегодно тысячи автовладельцев восстанавливают свои машины, покупают новые и с удовольствием продолжают свой путь.



Мне нравится общаться с людьми, это меня вдохновляет. А еще мне нравится, что я работаю в страховой компании, которая реально помогает людям, попавшим в неприятную ситуацию.

сыну купить комбинезон. Дело сделали. А по дороге домой в лобовое стекло прилетел камень, видимо, из-под колес впереди едущего КамАЗа. Потом еще Артем облил себя газировкой, пришлось менять одежду.

Пятилетний Артем счастлив. Для него сегодняшний день – одно большое приключение. Отец радостных чувств сына не разделяет. Он хмуро наблюдает за экспертом «Ингосстраха», который фотографирует повреждение, делает пометки в отчете. Иван в своем деле мастер: за его плечами учеба по специ-

смета корректируется. Сроки ремонта зависят от степени и характера повреждения. Как правило, при незначительных повреждениях, как в этом случае, он занимает 2–3 дня. «Ингосстрах» стремится ускорить восстановление автомобиля клиента. Поэтому в свое время заключил договоры со станциями, специализирующимися на определенном виде ремонта, например остеклении автомобиля. Наши эксперты были на этих станциях, проводили анализ их работы. Тысячи клиентов компании уже убедились, что ремонтируют здесь качественно и быстро.

➔ «ИНГОССТРАХ» ПРОДОЛЖАЕТ СОВЕРШЕНСТВОВАТЬ ПРОЦЕДУРУ СТРАХОВАНИЯ

Просто. Быстро. Удобно

Очередная порция нововведений «Ингосстраха» расширила возможности постоянных клиентов и тех, кто только планирует приобрести страховую защиту. Как и прежде, большую роль в преобразованиях сыграли информационные технологии.

➔ СЛЕДИ ЗА СТАТУСОМ ОНЛАЙН

Клиенты, заявившие о наступлении страхового случая в компанию «Ингосстрах-Жизнь», получили возможность отслеживать статус урегулирования убытков на сайте www.lifeingos.ru. Онлайн можно оперативно узнать о запрошенных и предостав-



ленных документах, а также о решении, принятом страховщиком. Услуга доступна всем клиентам, застрахованным по программам индивидуального и коллективного страхования, а также их законным представителям или выгодоприобретателям. Сведения предоставляются по событиям, заявленным с 5 декабря 2014 года.

➔ ОПЛАТИ В СЕТИ

«Ингосстрах» запустил новый сервис для клиентов, имеющих действующие договоры страхования с рассрочкой платежа. Теперь они могут делать очередные взносы по договору ипотечного страхования через сайт страховщика, а также через салоны сотовой связи, платежные терминалы или электронные системы для оплаты услуг. Достаточно зайти на сайт www.ingos.ru, выбрать свой договор страхования и провести платеж с по-

мощью банковской карты или электронных денег. Также на сайте «Ингосстраха» можно оплатить очередные взносы и по другим договорам, оформленным с рассрочкой платежа: страхование жизни, страхование автокаско и страхование имущества физических лиц. Вскоре эти сервисы будут внедрены в мобильное приложение «Ингосстраха», так что опция станет доступной пользователям планшетов и смартфонов.



➔ КУПИ ПОЛИС В КЛИНИКЕ «БУДЬ ЗДОРОВ»

Теперь в сети московских клиник «Будь Здоров» можно приобрести страховые продукты «Ингосстрах-Жизнь». Клиентам предлагаются три полиса, которые гарантируют круглосуточную защиту по всему миру. Программа страхования от критических заболеваний, дополненная опцией «Смерть от несчастного случая или болезни», поддерживает в ситуациях, которые исключены из полиса ДМС. Тем, кто ведет активный образ жизни, отлично подойдет страхование от несчастных случаев. Оно покрывает занятия такими видами спорта, как, например, горные лыжи, сноуборд, футбол, хоккей, плавание, конный спорт. Защита распространяется и на участие в соревнованиях. Полис можно оформить как на взрослого, так и на ребенка. Также предлагается специальная программа по страхованию детей, которая охватывает еще больше различных видов спорта, включая такие, как айкитайсо, арнис, джит кун до, крав-мага и другие.





▲ Капитан «Эдинбурга» Хью Фолкнер (слева) – самый молодой капитан крейсера в британском флоте.

◀ Крейсер «Эдинбург», 1939 год. До трагической гибели судна в Баренцевом море остается три года.

Операция века

→ КАК ПОДНИМАЛИ ЗОЛОТЫЕ СЛИТКИ С КРЕЙСЕРА «ЭДИНБУРГ», ЗАТОНУВШЕГО В 1942 ГОДУ В БАРЕНЦЕВОМ МОРЕ

В 1980-х годах «Ингосстрах» принял участие в уникальной операции по подъему пяти тонн золота с затонувшего крейсера «Эдинбург». Ее успешная реализация стала возможна благодаря усилиям дипломатов двух стран, научному прогрессу и мужеству водолазов, освободивших ценный груз из морского плена. А начиналась эта история так.

В 1942 году крейсер «Эдинбург» по пути из Мурманска в Великобританию был торпедирован немецкой подводной лодкой в Баренцевом море и затонул на глубине 260 метров. На борту крейсера находились 465 слитков высокопробного золота общим весом 5 534 603,9 грамма, которое предназначалось для оплаты военных поставок США и Великобритании.

Военный крейсер 28 апреля вышел из Мурманского морского порта во главе арктического конвоя QP-11, у него на борту кроме экипажа были английские моряки, возвращавшиеся на родину после ранений, а также секретный груз. Часть золотого запаса СССР предназначалась как оплата военных закупок по ленд-лизу. Тогдашний премьер-министр Великобритании Уинстон Черчилль, несмотря на категорическое неприятие коммунизма, понимал, что Германия – намного более опасный противник, чем Советский Союз. Поэтому осенью 1941 года между СССР, Англией и США было подписано трехстороннее соглашение о взаимных поставках, которое предусматривало, что

наша страна получает в аренду оружие, боеприпасы, продовольствие и стратегическое сырье на сумму 1 млрд долларов.

Титанические работы на дне начались 7 сентября и только 16-го во время 27-го спуска водолазного колокола нашли первый золотой слиток. Это вызвало ликование всей команды.

По договору кредит должен был погашаться после войны, но Сталин предпочел оплачивать поставляемые грузы как можно быстрее.

Перевозимое на «Эдинбурге» золото в виде брусков было упаковано в 93 необструганных деревянных ящика, которые уложили в самое защищенное место крейсера. По тем временам стоимость секретного груза составляла 6 млн 227 тысяч долларов.

– Перед отправкой ценный груз, который на Западе впоследствии окрестили

«золотом Сталина», был на 2/3 застрахован Госстрахом СССР, преемником которого по внешнеторговой деятельности стал «Ингосстрах». 1/3 стоимости была перестрахована в Правительственном комитете по страхованию военных рисков Великобритании, – рассказывает директор музея «Ингосстраха» Татьяна Щербакова.

Моряки – народ очень суеверный. Понять их можно: в море нередко происходят непредсказуемые и опасные происшествия. И так случилось, что при загрузке – а грузили ящики краном для авиабомб – один из них соскочил с лямки и разбился. По палубе рассыпались золотые слитки. А растаявший снег там, где стояли ящики, оставил красные следы. «Плохой знак», – с ужасом подумали моряки. Это были всего лишь пятна от маркировки «СССР», нанесенной темно-красной краской, но люди так напугались, что решили, будто русское золото сочится кровью.



▲ Ящик со снарядами, поднятыми с «Эдинбурга» водолазами.

Их предчувствие сбылось. В порт назначения «Эдинбург» не прибыл, так как дважды был атакован немцами и получил серьезные повреждения. Крейсер хоть и оставался на плаву, но потерял способность двигаться дальше. И англичане, понимая, что он сам не сможет вернуться в Мурманск и поэтому рискует достаться врагу, приняли решение снять людей, а судно затопить. Затонувший «Эдинбург» вместе с погибшими в бою членами экипажа (57 человек) Великобритании объявила своим военным захоронением, и по принципам международного права никто без согласия этой страны не мог попасть внутрь корабля. А для извлечения золота требовалось еще и согласие руководства СССР в лице «Ингосстраха».

Сразу после войны начались переговоры о поднятии ценного груза со дна Баренцева моря. Но глубина, на которой лежал «Эдинбург», оказалась недосягаемой для водолазов, к тому же отсутствовали технические средства для поиска судна и проведения подводных работ – они появились лишь к середине 1970-х годов. Существовало и множество политических нюансов, препятствующих поискам.

Спасательную экспедицию по подъему золота с «Эдинбурга» удалось организовать только в 1981 году. По поручению Министерства финансов СССР переговорный процесс по коммерческим, организационным и техническим вопросам проведения спасательных работ с различными правительственными учреждениями Великобритании возглавил «Ингосстрах». Понадобилось несколько месяцев напряженнейшей нервной работы, чтобы преодолеть все разногласия и достигнуть договоренности.

Будущий президент «Ингосстраха» Вячеслав Щербаков, который тогда был начальником отдела, лично перенес более двух тонн золотых слитков. Он оказался единственным, кого допустили к контрольному взвешиванию советской части золота по прибытии в Мурманск.



◀ Учет поднятого за день золота на борту «Стефанитурма». Крайний справа – будущий президент «Ингосстраха» Вячеслав Щербаков.

Удалось спасти 99,9% груза стоимостью более 110 млн долларов – абсолютный рекорд в истории поиска сокровищ и лучший результат в мировой практике спасения ценных грузов из-под воды, обычно он не превышал 50–51%.

Сейчас в музее «Ингосстраха» хранятся уникальные документы, связанные с этой «операцией века» – так называли ее в зарубежной прессе. О том, как все начиналось, корреспонденту газеты «Правда» в 1982 году рассказывал тогдашний председатель правления «Ингосстраха» Леонид Богданов:

– В апреле 1981 года было заключено советско-английское соглашение о подъеме золота, затонувшего вместе с крейсером «Эдинбург». Британское правительство и «Ингосстрах» представляли сторону владельцев ценного груза в переговорах с английской фирмой «Джессоп марин рекавериз», имеющей опыт в подобного рода работах. Был подписан контракт на условиях «без спасения нет вознаграждения»: фирма несет все расходы по поискам и извлечению золота со дна моря

до благополучной его выгрузки в портах – английском Абердине и советском Мурманске. Работы предстояли весьма сложные и опасные: затонувший крейсер лежал на большой глубине. Но главное, золото при транспортировке было помещено в пороховые погреба, рядом с зенитными снарядами и винтовочными патронами. По мнению специалистов, боеприпасы могли сохранить боевые свойства. Эти два фактора определили сумму вознаграждения фирме: 45% стоимости найденного золота. Остальные 55% делятся, по договоренности, на борту судна-спасателя между СССР – две трети и Великобританией – одна треть.

В середине мая 1981 года было точно установлено местонахождение «Эдинбурга», но только в начале сентября после ряда подготовительных мероприя-



▲ Фиксация поднятых золотых слитков.

тий спасательное судно «Стефанитурм» прибыло на место работ. «Эдинбург» лежал на правом боку, пробоина была сверху, и поначалу казалось, что через нее можно проникнуть внутрь, но после осмотра выяснилось, что острые края отверстия и груды искореженного металла под обшивкой могут повредить шланг-кабельные линии водолазов и их гидрокостюмы. Пришлось прорезать дополнительное отверстие, затем, пробираясь внутрь, устранять загустевший мазут, наносы ила и песка, водоросли, обломки судна. Титанические работы на дне начались 7 сентября и только 16-го во время 27-го спуска водолазного колокола нашли первый золотой слиток. Это вызвало ликование всей команды.

В поисках и поднятии золота участвовали 15 самых опытных водолазов из разных стран, они спускались вниз по двое – один работал, другой страховал. Для участников операции не было разницы между днем и ночью, так как работа шла посменно круглые сутки. Остановить ее могли только плохая погода или поломки механизмов, что, впрочем, и происходило нередко. Работа у водолазов была нелегкой: 8 часов на дне, из них 4 часа в колоколе, а другие 4 часа на объекте. Сначала золото хотели поднимать в ящиках, в которых оно лежало. Но морские черви изъели дерево, поэтому приходилось переносить слитки по одному. Но не только драгоценный металл находили водолазы.

Регулярно попадались боеприпасы, напоминая об опасности и соблюдении мер предосторожности.

Ценный груз поднимали наверх в специальной корзине и помещали в надежно запертую кладовую. Предварительно данные о каждом слитке записывались в специальные формы актов, которые подписывали четыре человека: советский наблюдатель, глава фирмы «Джессоп», представитель Британского правительства и капитан спасательного судна. Хранящееся в кладовой золото дважды в

А растаявший снег там, где стояли ящики со слитками, оставил красные следы. «Плохой знак», – с ужасом подумали моряки. Это были всего лишь пятна от маркировки «СССР», нанесенной темно-красной краской, но люди так напугались, что решили, будто русское золото сочится кровью.

сутки пересчитывалось в присутствии нашего наблюдателя, о чем делалась запись в специальном журнале.

Важный вклад в успешную реализацию тяжелой и рискованной операции внесли представители «Ингосстраха» Анатолий Злобин, Станислав Коншин, Рудольф Шуравин, Николай Суховерков, Вячеслав Щербаков. Эти эксперты участвовали не только в сложнейших дипломатических переговорах, но и в подъеме золота. Будущий президент «Ингосстраха» Вячеслав Щербаков, который тогда был начальником отдела, лично перенес более двух тонн золотых слитков. Он оказался единственным, кого допустили к контрольному взвешиванию советской части золота по прибытии в Мурманск.

Операция в Баренцевом море продолжалась до 7 октября и была остановлена из-за погоды и усталости водолазов. Всего

они спускались на дно 67 раз и подняли на поверхность 431 слиток. В день, когда закончилась операция, члены экспедиции почтили память погибших моряков «Эдинбурга» и спустили на воду венки.

Повторная операция по извлечению оставшихся на дне 34 золотых слитков состоялась в 1986 году. Снова пришлось бороться с наносами ила и песка внутри крейсера. Мешала штормовая погода, часто ломалась техника. Однако к 10 сентября было совершено 24 спуска водолазного колокола, со дна извлекли 29 золотых брусков. Их доставили в Мурманск и в присутствии представителей «Ингосстраха» передали Гохрану России. Последние пять слитков так и не нашли.

Подъем золота с «Эдинбурга» признан уникальной операцией по целому ряду факторов. Во-первых, удалось спасти 99,9% груза общей стоимостью более 110 млн долларов – абсолютный рекорд в истории поиска сокровищ и лучший результат в мировой практике спасения ценных грузов из-под воды, обычно он не превышал 50–51%. Во-вторых, аварийно-спасательные работы проводились в крайне сжатые сроки на недостижимой ранее глубине благодаря комплексному использованию современной техники. Уникальность «операции века» еще и в том, что в условиях холодной войны противоборствующие стороны – британская и советская – сумели договориться и получить беспрецедентный результат.

СПРАВКА

ОПЕРАЦИЯ «ЭДИНБУРГ» В ЦИФРАХ:

- **БОЛЕЕ 5 ТОНН** золотых слитков находилось на борту крейсера «Эдинбург»
- **НА ГЛУБИНЕ 260 МЕТРОВ** затонул в Баренцевом море подбитый крейсер «Эдинбург»
- **15 САМЫХ ОПЫТНЫХ** водолазов из разных стран принимали участие в поисках и поднятии золота
- **8 ЧАСОВ** на дне работали водолазы в ходе каждого спуска
- **5 ИЗ 465** золотых слитков так и не были найдены
- **99,9% ГРУЗА** стоимостью более 110 млн долларов удалось спасти в результате операции – абсолютный рекорд в истории поиска сокровищ

Учредитель и издатель: ОСАО «Ингосстрах»
Адрес учредителя и редакции:
127994, Москва, ул. Лесная, 41
Главный редактор: Смирнова Т.Н.
Редакция: Емельянова Т.Н., Егоров А.А.
Телефоны редакции: (495) 258-20-48, 258-20-45
E-mail: pr@ingos.ru

Телефоны службы по связям
с общественностью ОСАО «Ингосстрах»:
(495) 234-60-03, (499) 978-80-92

Издается при участии КГ «Полилог»
Свидетельство о регистрации средства
массовой информации ПИ №ФС 77-37857
от 12 октября 2009 года

Тираж 7 000 экземпляров
Номер подписан в печать: 25.03.2014

Отпечатано в типографии
ЗАО «Типография «Р-МАСТЕР»,
125438, ул. Михалковская, д. 52, стр. 23
Выходит 1 раз в квартал.

Распространяется бесплатно.
Фото на обложку:

@depositphotos.com/chrupka



КРУПНЫМ ПЛАНOM: офис на Войковской.

Офисы в Москве

УЛ. ЛЕСНАЯ, Д. 41
(М. БЕЛОРУССКАЯ,
М. НОВОСЛОБОДСКАЯ,
М. МЕНДЕЛЕЕВСКАЯ)

Тел.: (499) 956-55-55, 232-32-11
Факс: (499) 959-45-18, 234-36-00,
234-36-01, 234-36-02, 234-36-03
E-mail: ingos@ingos.ru

УЛ. ПЯТНИЦКАЯ, Д. 12, СТР. 2
(М. НОВОКУЗНЕЦКАЯ,
М. ТРЕТЬЯКОВСКАЯ)

Тел.: (495) 956-55-55
Факс: (495) 959-44-05
E-mail: ingos@ingos.ru

УЛ. Б. ТУЛЬСКАЯ, Д. 10, СТР. 9
(М. ТУЛЬСКАЯ)

Тел.: (495) 956-55-55
Факс: (495) 641-41-03

**СТАРОПЕТРОВСКИЙ ПРОЕЗД, 11,
КОРП. 1**

Телефон: (495) 956-55-55, 959-44-05
E-mail: ingos@ingos.ru

ПР. АНДРОПОВА, Д. 29
(М. КОЛОМЕНСКАЯ)

Тел.: (495) 730-14-40, (499) 616-32-93

УЛ. АКАДЕМИКА ЯНГЕЛЯ, Д. 6А
(М. УЛИЦА АКАДЕМИКА
ЯНГЕЛЯ)

Тел.: (495) 730-21-45
E-mail: chertanovo@moscow.ingos.ru

УЛ. БОГДАНОВА, Д. 6, КОРП. 1
(СОЛНЦЕВО)

Тел.: (495) 934-48-02, 934-48-03

УЛ. БАКУНИНСКАЯ, 50
(М. БАУМАНСКАЯ)

Тел.: (499) 267-79-54, 267-83-84
E-mail: Bakuninskaya@moscow.ingos.ru

УЛ. БИРЮЛЕВСКАЯ, Д. 56, СТР. 2
(М. ЦАРИЦЫНО,
М. ОРЕХОВО)

Тел.: (495) 739-58-84

**1-Я ВЛАДИМИРСКАЯ УЛИЦА,
Д. 19/1**
(М. ШОССЕ ЭНТУЗИАСТОВ)

Тел.: (495) 739-58-36, 306-29-20

ВОЛОКОЛАМСКОЕ ШОССЕ, Д. 3
(М. СОКОЛ)

Тел.: (499) 158-22-34, 662-94-44
E-mail: sokol@moscow.ingos.ru

**ВАРШАВСКОЕ ШОССЕ,
Д. 81, КОРП. 1 (М. ВАРШАВСКАЯ)**

Тел.: (499) 317-44-51

УЛ. ГРИНА, Д. 42
(М. БУЛЬВАР ДМИТРИЯ ДОНСКОГО)

Тел.: (495) 714-85-27, 739-50-02
E-mail: butovo@moscow.ingos.ru

УЛ. ГАРИБАЛЬДИ, 36, СЕКЦИЯ 10
(М. НОВЫЕ ЧЕРЕМУШКИ)

Тел.: (495) 719-96-02
E-mail: garibaldi36@moscow.ingos.ru

**УЛ. ДУБНИНСКАЯ, Д. 17,
КОРП. 2**
(М. ПЕТРОВСКО-РАЗУМОВСКАЯ)

Тел.: (495) 707-64-83, 730-21-19
E-mail: dubninskaya@moscow.ingos.ru

**ДМИТРОВСКОЕ ШОССЕ,
Д. 59, КОРП. 1 (М. ПЕТРОВСКО-
РАЗУМОВСКАЯ)**

Тел.: (495) 739-50-57, 739-50-58

**Г. ЗЕЛЕНОГРАД, ПАНФИЛОВСКИЙ
ПРОСПЕКТ, Д. 15 (В ЗДАНИИ
ГАРАЖНОГО КОМПЛЕКСА)**

Тел.: (499) 731-05-65
E-mail: zelenograd@moscow.ingos.ru

УЛ. ЕНИСЕЙСКАЯ, Д. 5, КОРП. 2
(М. СВИБЛОВО)

Тел.: (495) 656-66-24, 656-66-74
E-mail: Eniseyskaya@moscow.ingos.ru

КУТУЗОВСКИЙ ПР-Т, Д. 33
(М. КУТУЗОВСКАЯ)

Тел.: (499) 249-69-95, 249-63-84,
730-51-61
E-mail: kutuzovskiy@moscow.ingos.ru

УЛ. КЛИМАШКИНА, Д. 21
(М. УЛИЦА 1905 ГОДА)

Тел.: (495) 730-56-07
E-mail: presnya@moscow.ingos.ru

**КАШИРСКОЕ ШОССЕ, Д. 48,
КОРП. 1**
(М. КАШИРСКАЯ)

Тел.: (495) 730-21-19, 324-08-17

**УЛ. КРЫЛАТСКИЕ ХОЛМЫ, Д. 7,
КОРП. 2 (М. МОЛОДЕЖНАЯ)**

Тел.: (499) 149-17-32
E-mail: mskh@moscow.ingos.ru

ЛИТОВСКИЙ Б-Р, Д. 9/7
(М. ЯСЕНЕВО)

Тел.: (495) 427-62-00
E-mail: yasenevo@moscow.ingos.ru

ЛЕНИНГРАДСКОЕ ШОССЕ, Д. 68
(М. ВОДНЫЙ СТАДИОН)

Тел.: (495) 452-00-57

ЛЕНИНСКИЙ ПРОСПЕКТ, Д. 87
(М. УНИВЕРСИТЕТ)

Тел.: (495) 730-20-07

УЛ. ЛЮБЛИНСКАЯ, Д. 40
(М. ЛЮБЛИНО, М. ВОЛЖСКАЯ)

Тел.: (495) 617-19-12

ПР-Т МАРШАЛА ЖУКОВА, 4
(М. ПОЛЕЖАЕВСКАЯ)

Тел.: (495) 232-26-74, 232-35-86

ПР-Т МИРА, Д. 124/1 (М. ВДНХ)

Тел.: (495) 683-85-10, 686-22-36
E-mail: Pr.Mira@moscow.ingos.ru

УЛ. МИТИНСКАЯ, Д. 19
(М. МИТИНО)

Тел.: (495) 508-99-88
E-mail: mitino@moscow.ingos.ru

**УЛ. МАРКСИСТСКАЯ, Д. 34,
КОРП. 8 (М. МАРКСИСТСКАЯ,
М. ТАГАНСКАЯ)**

Тел.: (495) 911-61-62, 911-61-52

**МОЖАЙСКОЕ ШОССЕ, Д. 45,
КОРП. 1**
(М. СЛАВЯНСКИЙ БУЛЬВАР)

Тел.: (495) 735-39-05

УЛ. МАЛЕНКОВСКАЯ, Д. 30
(М. СОКОЛЬНИКИ)

Тел.: (495) 603-33-19
E-mail: sokolniki@moscow.ingos.ru

**НОВОКУРКИНСКОЕ
ШОССЕ, Д. 47 (КУРКИНО)**
(М. РЕЧНОЙ ВОКЗАЛ,
М. ПЛАНЕРНАЯ)

Тел.: (495) 960-78-49

УЛ. НИЖЕГОРОДСКАЯ, Д. 31
(М. ТАГАНСКАЯ, М. РЯЗАНСКИЙ
ПРОСПЕКТ)

Тел.: (495) 665-69-64

**УЛ. НАРОДНОГО ОПОЛЧЕНИЯ,
Д. 29, КОРП. 1**
(М. ОКТЯБРЬСКОЕ ПОЛЕ,
М. ШУКИНСКАЯ)

Тел.: (499) 197-82-00, 197-82-64

УЛ. ОСЕННЯЯ, Д. 2
(М. КРЫЛАТСКОЕ)

Тел.: (495) 730-21-56
E-mail: Osennaya@moscow.ingos.ru

**ОРЛОВО-ДАВЫДОВСКИЙ
ПЕРЕУЛОК, Д. 2/5, СТР. 1**
(М. ПРОСПЕКТ МИРА)

Тел.: (495) 680-89-92, 680-76-12

УЛ. ОСТРОВИТЯНОВА, Д. 9
(М. КОНЫКОВО)

Тел.: (495) 438-07-24, 438-09-24
E-mail: konkovo@moscow.ingos.ru

УЛ. ПРИВОЛЬНАЯ, Д. 61
(М. ВЫХИНО, М. КУЗЬМИНКИ)

Тел.: (495) 777-80-70, 730-55-73

УЛ. ПЕРЕРВА, Д. 31
(М. БРАТИСЛАВСКАЯ)

Тел.: (495) 346-86-08, 739-58-07
E-mail: Pererva@moscow.ingos.ru

УЛ. СЕРГИЯ РАДОНЕЖСКОГО, Д. 6
(М. ПЛОЩАДЬ ИЛЬИЧА,
М. РИМСКАЯ)

Тел.: (495) 671-41-61
E-mail: rimskaaya@moscow.ingos.ru

УЛ. СТОЛЕТОВА, Д. 7
(М. УНИВЕРСИТЕТ)

Тел.: (495) 984-04-07

УЛ. СВОБОДЫ, Д. 12/8
(М. ТУШИНСКАЯ)

Тел.: (495) 995-13-76

УЛ. УДАЛЬЦОВА, Д. 15
(М. ПРОСПЕКТ ВЕРНАДСКОГО)

Тел.: (499) 500-16-20, 500-16-21
Факс: (499) 500-16-20, 500-16-21
E-mail: Udaltsova@moscow.ingos.ru

УЛ. ФЕРГАНСКАЯ, Д. 14/13
(М. ВЫХИНО)

Тел.: (495) 657-52-83

**УЛ. ФЕДОСКИНСКАЯ, Д. 12,
КОРП. 1 (М. ВДНХ)**

Тел.: (495) 785-03-31

УЛ. ХАЧАТУРЯНА, Д. 12, КОРП. 1
(М. ОТРАДНОЕ)

Тел.: (495) 904-96-36
E-mail: otradnoe@moscow.ingos.ru

УЛ. ХАМОВНИЧЕСКИЙ ВАЛ, Д. 18
(М. ФРУНЗЕНСКАЯ,
М. СПОРТИВНАЯ)

Тел.: (499) 242-14-78, (495) 995-13-75

**ЩЕЛКОВСКОЕ ШОССЕ, Д. 82,
КОРП. 1 (М. ЩЕЛКОВСКАЯ)**

Тел.: (499) 748-81-78, 748-81-79
E-mail: izmailovo@moscow.ingos.ru

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh