выходит ежеквартально

ИНГОССТРАХ

REPORT

ИЮНЬ 2015

№43

ЖУРНАЛ О ТОМ, КАК СДЕЛАТЬ ЖИЗНЬ СПОКОЙНЕЕ И КОМФОРТНЕЕ

Квартал с плюсом

В I квартале чистая прибыль «Ингосстраха» достигла 4,2 млрд рублей

стр. 3

Центр притяжения

9 правил страхования ответственности владельцев торговых центров

стр. 22

К 70-летию Победы

Воспоминания ветеранов «Ингосстраха» о Великой Отечественной войне

стр. 28

НОВОСТИ КОМПАНИИ

3 **КВАРТАЛ С ПЛЮСОМ**
В I квартале 2015 года чистая прибыль «Ингосстраха» достигла 4,2 млрд рублей — это значительно превышает аналогичный показатель 2014 года: тогда квартальная прибыль компании составила 128,2 млн рублей.

РАЗГОВОР

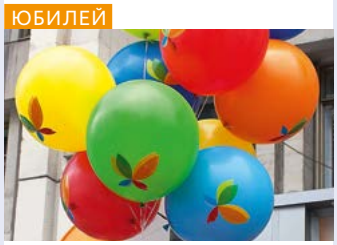
4 **«У КАЖДОЙ УСПЕШНОЙ КОМПАНИИ СВОЙ УНИКАЛЬНЫЙ ПУТЬ»**
Год назад «Ингосстрах» возглавил новый генеральный директор — Михаил Волков. В интервью «Ингосстрах Report» он рассказал о специфике руководства одной из старейших российских страховых компаний.

НОВОСТИ КОМПАНИИ

7 **НА ВЕРШИНЕ ОЛИМПА**
«Ингосстрах» в очередной раз вошел в число лауреатов премии «Российский Строительный Олимп»: компания победила в номинации «Лидер на рынке страхования гражданской ответственности и строительно-монтажных рисков».

7 **ОЦЕНИЛИ ИННОВАЦИИ**
По итогам онлайн-голосования, проведенного на сайте itleader.ru, «Ингосстрах» стал лауреатом престижной премии «IT-ЛИДЕР», которая вручается с 2002 года.

ЮБИЛЕЙ

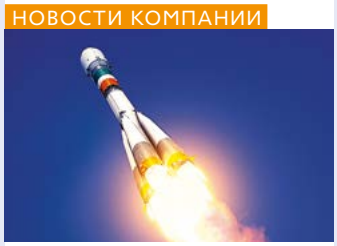


8 **10 ЛЕТ: ВСЕ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ!**
В Москве отпраздновали юбилей собственных медицинских клиник «Ингосстраха» — «Будь Здоров».

10 **КАК РАЗВИВАЛСЯ «БУДЬ ЗДОРОВ»**
Важнейшие события в истории собственной медицинской сети компании.

14 **ПУЛЬС БОЛЬШОЙ СЕТИ**
Заместитель генерального директора, член правления «Ингосстраха» Татьяна Кайгородова рассказывает о главных итогах работы сети клиник «Будь Здоров».

НОВОСТИ КОМПАНИИ



19 **ПУТЬ К ЗВЕЗДАМ**
Более 1,9 млн долларов выплатил «Ингосстрах» в связи с неудачным запуском ракеты-носителя Antares.

19 **ТРАГЕДИЯ НА СУДНЕ**
«Ингосстрах» выплатил более 93 тысяч долларов в связи с гибелью моряка. Трагедия произошла в индонезийском порту во время погрузочно-разгрузочных операций.

УСЛУГИ

20 **ОТВЕТ НА ПРИЗЫВ**
Чтобы поддержать военнослужащих, «Ингосстрах» разработал новый страховой продукт.

СПЕЦПРОЕКТ

21 **«С ПОЛИСОМ — Я СПОКОЕН»**
Александр Мельник рассказал о том, почему он застраховал дачу и квартиру в «Ингосстрахе».

УСЛУГИ

22 **ЦЕНТР ПРИТЯЖЕНИЯ**
Эксперт «Ингосстраха» дает советы, как владельцам торговых центров с помощью страхования обезопасить свой бизнес.

24 **С ЛЮБОВЬЮ К ИСТОРИИ**
Репортаж о буднях музея «Ингосстраха» — главного хранителя корпоративной истории.

ИСТОРИЯ

28 **ЖИЗНЬ ВО ВРЕМЯ ВОЙНЫ**
Как ветераны «Ингосстраха» приближали победу в Великой Отечественной войне.

Квартал с плюсом

В I КВАРТАЛЕ 2015 ГОДА ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ «ИНГОССТРАХА» ДОСТИГЛА 4,2 МЛРД РУБЛЕЙ

За три месяца 2015 года «Ингосстрах» собрал 19,4 млрд рублей, в том числе 17,7 млрд рублей по операциям прямого страхования, 1,7 млрд рублей — по операциям входящего перестрахования.

За первые три месяца года страховщик выплатил клиентам 8,6 млрд рублей. Чистая прибыль «Ингосстраха» в I квартале 2015 года достигла 4,2 млрд рублей. Для сравнения: по итогам аналогичного периода 2014 года этот показатель — 128,2 млн рублей.

Сборы группы «ИНГО» за три месяца года составили 21,7 млрд рублей. Ее выплаты — 10 млрд рублей. По итогам I квартала 2015 года объем премии российских компаний группы «ИНГО» по операциям прямого страхования и рискам, принятым в перестрахование, составили 20,6 млрд рублей, а их выплаты — 9,2 млрд рублей. За три месяца 2015 года активы «Ингосстраха», «Ингосстрах-Жизнь», «Чрезвычайной страховой компании» и «Ингосстрах ОНДД Кредитное Страхование» составили 112,9 млрд рублей, страховые резервы — 71,1 млрд рублей. Их собственный капитал на 01.04.2015 достиг 30,3 млрд рублей, что на 26% больше аналогичного показателя на 01.04.2014. Прибыль до налогообложения российских страховщиков за 3 месяца 2015 года составила 5,4 млрд рублей, чистая прибыль — 4,3 млрд рублей.

Главный капитал

«ИНГОССТРАХ» — ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ РАБОТОДАТЕЛЬ

Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») подтвердило рейтинг «Ингосстраха» на уровне A.hr «Высокий уровень привлекательности работодателя». Эта оценка присваивается страховщику третий раз.

Как и прежде, серьезное влияние на оценку оказал высокий уровень заработной платы в компании, наличие систем премирования. Кроме того, в «Ингосстрахе» есть возможность планирования карьеры, что закреплено соглашением между работником и работодателем. Помимо этого, в компании действуют системы наставничества, постановки целей и оценки эффективности работников. Также большую роль играет социальная поддержка: страховая защита сотрудников, помощь им в трудной жизненной ситуации, льготное кредитование и т.д.

Ставка на качество

«ИНГОССТРАХ» ПОДТВЕРДИЛ СТАТУС ДОБРОСОВЕСТНОГО ПОСТАВЩИКА УСЛУГ

Страховщик успешно прошел процедуру добровольной сертификации поставщиков продукции (работ, услуг) и стал владельцем сертификата соответствия требованиям государственного стандарта качества поставки. Этот статус компания получает уже в третий раз.

Наличие у «Ингосстраха» такого сертификата подтверждает, что страховщик добросовестно и гарантированно исполняет контракты, имеет высокое качество управления и аргументированное право на участие в государственных (муниципальных), коммерческих программах и проектах.

СБОРЫ «ИНГОССТРАХА»

ЗА I КВАРТАЛ 2015 ГОДА

19,4*

В ТОМ ЧИСЛЕ:

* Данные указаны в млрд рублей и представлены по национальным стандартам, включая входящее перестрахование и исключая ОМС.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ИНГОССТРАХА», © DEPOSITPHOTOS.COM/ANDRESR

МИХАИЛ ВОЛКОВ
О БАЛАНСЕ В БИЗНЕСЕ
И МАКСИМАЛЬНОМ
УСКОРЕНИИ

«У каждой успешной компании свой уникальный путь»

Год назад «Ингосстрах» возглавил новый генеральный директор Михаил Волков. В интервью корреспонденту «Ингосстрах Report» он рассказал о новых стратегических приоритетах, непростых решениях и специфике руководства одной из старейших российских страховых компаний.

ИНТУИЦИЯ ИЛИ ТОЧНЫЙ РАСЧЕТ?

Михаил Юрьевич, какие открытия вы сделали за прошедший год?

Собственно, я не открыл для себя компанию с нуля. До того, как меня назначили генеральными директором «Ингосстраха», я 7 лет участвовал в его жизни — был заместителем председателя совета директоров, хорошо знал, что происходит в компании. К тому же передача дел была организована профессионально и заблаговременно, в операционную деятельность я начал постепенно погружаться еще за полгода до назначения. Поэтому минувший год не принес ничего такого, что стало бы для меня совершенно экстраординарным.

Тем не менее открытия были — скорее, в человеческом плане. Со многими сотрудниками «Ингосстраха» я был знаком до того, как возглавил компанию. Но ежедневное плотное общение помогает лучше узнать как плюсы, так и минусы человека. К кому-то стал относиться с еще большим уважением, увидел потенциал роста. Кто-то, напротив, проявил себя с неожиданной стороны. Если говорить о рынке, то год во многом прошел под знаком изменений в ОСАГО и связанной с этим большой работой. Хотя, конечно, когда начинаешь вспоминать, много разных событий произошло за этот период, причем большинство из них требовали глубокого погружения, принятия сложных решений. Еще одним, скорее неприятным сюрпризом, стал уход с рынка иностранных страховщиков. Мне жаль, что так произошло: конкурировать интересно с опытным и достойным соперником.

Что показалось самым сложным?

Поначалу было сложно правильно выстроить приоритеты. Хочется ведь знать все, что происходит в компании, быть включенным, насколько это возможно, во все процессы. Когда Александр Григорьев давал мне советы по управлению компанией, он предупреждал, что иногда за день придется решать до 400 операционных задач. Это оказалось почти правдой. Поэтому очень важно быстро понять, какие задачи требуют моего непосредственного участия, а какие — нет. За год я стал лучше чувствовать, где мое вмешательство будет максимально полезным для компании. Сейчас это происходит уже почти на интуитивном уровне.

В целом год оправдал ваши ожидания?

С уверенностью могу сказать — да. За год нам удалось добиться многого. При этом отмечу, что в страховании сильна инерция, а значит, результаты работы иногда можно увидеть только через год-два. Например, хорошие финансовые итоги за 2014 год — во многом заслуга операционной команды 2013 года. Результаты проектов, которые мы реализовали или запустили в 2014 году, тоже проявятся не сразу. Так, я возлагаю большие надежды на проект так называемой «дигитализации», связанный с повсеместным внедрением в практику работы компании IT-технологий, в том числе мобильных. Уверен, что с помощью этого проекта мы закладываем основу для будущего развития. Главная сложность сегодня в том, что одновременно нам приходится регулировать разнонаправленные процессы: с одной стороны — противодействовать кризисным явлениям в экономике и страховой отрасли, с другой — создавать базис для дальнейшего стратегического развития компании, формировать будущее «Ингосстраха», за которое не будет стыдно.

Какими достижениями особенно гордитесь?

Горжусь тем, что удалось добиться баланса в ведении бизнеса. Искусство управления страховой компанией состоит в умении обеспечить разумное сочетание рентабельности и достижения объемных показателей. К сожалению, сложно уйти от дилеммы, при которой мы выбираем: или прибыль, или объем — доля рынка, количество клиентов и т.д. Сейчас нашей команде с определенным успехом удается одновременно влиять на обе составляющие. Это непросто, но мы не скатываемся в крайности. В этом плане прошедший год был показательным. В условиях кризиса важно укреплять устойчивость компании. Поэтому мы в большей степени ориентировались на прибыль и получили заметные результаты. На объемные показатели обращали меньше внимания, тем не менее и в этом направлении добились положительной динамики. Например, сейчас, несмотря на падающий рынок каско, в «Ингосстрахе» увеличивается поток клиентов-автовладельцев. Люди понимают, что в сложные времена лучше иметь дело с действительно надежным партнером. Среди прочего клиентов привлекают наши обоснованные, справедливые тарифы. Продуктовую линейку тоже стараемся постоянно обновлять.

Так, не секрет, что с начала 2015 года стоимость полисов каско серьезно выросла. В ответ на это «Ингосстрах» вывел на рынок новые продукты, которые, с одной стороны, надежно защищают финансовые интересы автовладельцев, с другой — помогают клиентам оптимизировать свои расходы на страховую защиту.

Такой подход позволяет оставаться лидером по каско в Москве и в целом по России. Лидирующие позиции компания «Ингосстрах» занимает и во многих видах корпоративного страхования. В частности, несмотря на жесткую конкуренцию на отечественном рынке, мы остаемся в числе лидеров в страховании космических рисков, морском страховании, добровольном страховании ответственности перевозчиков и т.д. Это не может не радовать.

> Сейчас, несмотря на падающий рынок каско, в «Ингосстрахе» увеличивается поток клиентов-автовладельцев. Люди понимают, что в сложные времена лучше иметь дело с действительно надежным партнером.

> МИХАИЛ ВОЛКОВ:
> Чтобы расширить спектр конкурентных преимуществ «Ингосстраха», нам важно максимально ускориться по всем направлениям.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ИНГОССТРАХА»

Сотрудники «Ингосстраха» говорят, что вы — очень человечный руководитель. Это качество помогает или мешает вам при управлении?

Крупной компанией не может управлять один человек, система принятия решений объединяет команду менеджеров. Важно, чтобы они были самодостаточными и при этом шли к общей цели. А для этого нужно знать и чувствовать мотивацию каждого из них. И проще ее понять, если ты разделяешь интересы сотрудников. Я всегда стараюсь дать сотруднику определенную степень свободы, ответственности. Нацеленные на результат этой свободой распоряжаются правильно. Есть и те, кто позволяет себе расслабиться. В этой ситуации очевидными становятся сильные и слабые звенья цепи. В ряде случаев приходится прибегать к жестким решениям.

ЦИФРОВОЙ ФОРМАТ

Какое главное разочарование года?

Все изменения в компании претворяются в жизнь не так быстро, как хотелось бы. Сказывается инерционность большой организации. Преимущества «Ингосстраха» известны: крупный страховщик, с устоявшимися традициями и серьезной репутацией. Но это и мешает нам развиваться с необходимой скоростью. Сейчас нужно двигаться еще быстрее. Чтобы расширить спектр конкурентных преимуществ компании, нам важно максимально ускориться по всем направлениям.

За счет чего будете ускоряться?

За счет внутренних преобразований: изменения системы мотивации сотрудников, оптимизации бизнес-процессов, внедрения производственной системы, совершенствования корпоративной культуры, направленной на повышение эффективности и скорости развития компании. В процесс ускорения должны быть вовлечены все специалисты, а не только ограниченный круг руководителей.

Возьмете на вооружение опыт какой-нибудь компании?

Многие стараются примерить на себя чей-то чужой опыт, совершить революцию на рынке. Но в страховании это не работает. У каждой успешной компании свой уникальный путь. «Ингосстрах» всегда отличался особой корпоративной культурой. Нам предстоит ее и дальше развивать. Сам страховой продукт не может быть очень инновационным, он достаточно традиционен по своей природе. В традиционности страхования — сила страховой защиты, которая будет актуальна во все времена. Большую роль в ускорении развития сыграют и стратегические проекты, в первую очередь проект по «дигитализации» (переход на цифровые IT-технологии), о котором я уже говорил. Благодаря ему мы по сути из традиционной страховой компании рассчитываем превратиться в современную компанию с большой составляющей информационных технологий.

> Искусство управления страховой компанией, на мой взгляд, состоит в умении обеспечить разумное сочетание рентабельности и достижения объемных показателей.

ПРОЗРАЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Какое самое непростое решение вам пришлось принять?

В ожидании кризиса мы вынуждены были оптимизировать расходы. Поэтому очередные планы по повышению зарплаты сотрудникам пришлось отложить. Стараюсь, чтобы коллеги понимали, что в современной ситуации нам нужно чем-то пожертвовать, чтобы не потерять в более важном, чтобы сохранить позиции на рынке.

А каким вообще должен быть руководитель такой большой компании?

Без требовательности и твердости не обойтись. А еще важно быть очень разносторонним человеком. Ведь страхование затрагивает практически все сферы жизни, в которых нужно разбираться. Я все время повторяю, что страхование начинается до рождения, а заканчивается после ухода из жизни человека. И все те активности, которые есть у человека на протяжении жизни — любая из них, — так или иначе может быть связана со страхованием. Помимо страхования важно уметь работать с людьми, знать специфику регионов, которые входят в филиальную сеть компании. Везде есть свои особенности.

Каким видите свое будущее?

Конечно, в обозримом будущем, если не произойдет ничего экстраординарного, вижу себя с «Ингосстрахом» и группой «ИНГО». Мне интересно здесь работать, и, надеюсь, мои усилия приносят пользу компании. Коротко могу сказать — мне нравится компания, в которой я работаю, и то, чем я занимаюсь.

© DEPOSITPHOTOS.COM/BLOOMUA

Оценили инновации

«ИНГОССТРАХ» — ЛАУРЕАТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЕЖЕГОДНОЙ ПРЕМИИ «IT-ЛИДЕР»

По итогам онлайн-голосования, проведенного на сайте itleader.ru, «Ингосстрах» стал лауреатом престижной премии «IT-ЛИДЕР».

Голосование интернет-пользователей проходило с 25 марта по 15 апреля 2015 года. У каждого была возможность лично оценить актуальность и пользу инноваций в разных отраслях экономики и отметить самый значимый, на его взгляд, проект. В голосовании приняло участие более 10 тысяч человек. Всего лауреатами премии стали 21 организация и их IT-руководители.

«Ингосстрах» был отмечен в номинации «Страховые компании» за реализацию значимых IT-проектов и распространение в России новейших информационных технологий, повышающих эффективность деятельности организаций и улучшающих стандарты жизни российского общества. Премией также был награжден директор департамента IT «Ингосстраха» Владимир Тихомиров.

На вершине олимпа

«ИНГОССТРАХУ» ПРИСУДИЛИ ПРЕМИЮ «РОССИЙСКИЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ ОЛИМП»

Экспертный совет премии «Российский Строительный Олимп» в очередной раз по достоинству оценил работу «Ингосстраха» на строительном рынке. Страховщик стал лауреатом в номинации «Лидер на рынке страхования гражданской ответственности и строительно-монтажных рисков».

Премия «Российский Строительный Олимп» учреждена в 1995 году. За 10 лет ее лауреатами стали 400 организаций, которые по праву можно отнести к золотому фонду строительной сферы России. Чтобы определить лучших из лучших, эксперты оценивают уровень деловой активности компаний, эффективность реализованных проектов, а также вклад номинантов в развитие отдельных отраслей экономики.

Лауреатом в номинации «Лидер на рынке страхования гражданской ответственности и строительно-монтажных рисков» компания «Ингосстрах» становится уже четвертый раз. Высокая оценка — еще одно подтверждение успешной деятельности «Ингосстраха» на строительном рынке, на котором страховщик работает более 45 лет.

Жизненный союз

АСЖ АССОЦИАЦИЯ СТРАХОВЩИКОВ ЖИЗНИ

«ИНГОССТРАХ-ЖИЗНЬ» СТАЛА ЧЛЕНОМ АССОЦИАЦИИ СТРАХОВЩИКОВ ЖИЗНИ

«Ингосстрах-Жизнь» получила статус действующего члена Ассоциации Страховщиков Жизни — первой организации, объединяющей страховщиков жизни в России.

Новый статус позволит компании участвовать в решении вопросов, связанных с разработкой перспективных направлений развития отрасли, совершенствованием продуктовой линейки, подготовкой законодательных инициатив.

— Надеемся, что сотрудничество с Ассоциацией Страховщиков Жизни окажется тесным и взаимовыгодным, а опыт специалистов нашей компании наверняка будет востребован в решении многих актуальных вопросов развития одного из наиболее перспективных и нужных сегментов отечественной страховой отрасли, — отметил генеральный директор «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ИНГОССТРАХА», © DEPOSITPHOTOS.COM/YMGERMAN/BINKSKI/DAMIANPALUS

10 ЛЕТ: все только начинается!

В МОСКВЕ ОТПРАЗДНОВАЛИ ЮБИЛЕЙ СЕТИ КЛИНИКИ «БУДЬ ЗДОРОВ»

Солнечным утром 7 апреля собственная сеть клиник «Ингосстраха» — «Будь Здоров» — отметила свой юбилей. Насыщенная программа праздничного мероприятия позволила подвести итоги 10-летнего пути проекта и заглянуть в будущее.

Под крышей шатра, сооруженного рядом с клиникой «Будь Здоров» на Фрунзенской, собрались десятки гостей. Среди них — клиенты и партнеры «Ингосстраха», представители ведущих российских СМИ. Место встречи было выбрано неслучайно: именно с этой клиники началась история сети «Будь Здоров». Сейчас клиники сети работают не только в Москве, но еще в семи городах: в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Краснодаре, Казани, Нижнем Новгороде, Уфе и Красноярске.

Программу мероприятия открыл пресс-брифинг. Первым слово взял генеральный директор «Ингосстраха» Михаил Волков, который рассказал о российском рынке ДМС, достижениях компании в этой отрасли и деталях интеграции проекта «Будь Здоров» в бизнес-модель «Ингосстраха».

— Открывая клиники «Будь Здоров» в разных городах России, мы ставили задачу не только повысить эффективность своей работы в рамках ДМС, но и обеспечить жителей регионов качественными медицинскими услугами по адекватным рынку ценам, — подчеркнул Михаил Волков. — Наша практика показывает, что, несмотря на рост рынка коммерческой медицины, качественные услуги остаются в дефиците, поэтому наши медицинские центры так востребованы.

Круглосуточный контакт-центр, вежливый персонал, отсутствие очередей к врачам, бесплатный Wi-Fi, удобная парковка — это и многое другое определили благополучную судьбу бренда «Будь Здоров».

Заместитель генерального директора «Ингосстраха» Татьяна Кайгородова познакомила журналистов с нюансами проекта «Будь Здоров».

— С момента начала работы первой клиники стало понятно, что это успешный проект. Мы наблюдаем постоянный приток клиентов, часть которых обслуживается по полисам ДМС не только «Ингосстраха», но и других страховых компаний, — отметила Татьяна Юрьевна.

Один из ключевых факторов успеха «Будь Здоров» — сервисные стандарты обслуживания пациентов. Об этом на пресс-брифинге рассказал генеральный директор клиник «Будь Здоров» Вячеслав Новиков. Круглосуточный контакт-центр, вежливый персонал, отсутствие очередей к врачам, бесплатный Wi-Fi, удобная парковка — это и многое другое определили благополучную судьбу бренда.

— Важны любые детали, — уверен Вячеслав Владимирович. — Например, у нас над дверью каждого специалиста висит специальный монитор, на котором отражается время начала и окончания приема, транслируются персональные приглашения каждому пациенту, а также высвечиваются отдельные оповещения в случае вынужденной задержки приема.

Пресс-брифинг традиционно завершила сессия вопросов и ответов. Журналисты активно интересовались результатами работы «Ингосстраха» в области ДМС, форматом обслуживания и оснащенностью клиник, показателями эффективности проекта. Дополнительную информацию о клиниках «Будь Здоров» гости праздника смогли узнать из фильма, в котором подробно рассказывалось о ключевых направлениях деятельности: педиатрии, акушерстве и гинекологии, мануальной терапии, отоларингологии, офтальмологии, стоматологии, травматологии и других.

Прошла и церемония награждения клиентов клиник «Будь Здоров». Сюрпризы ждали тех, кто волею судьбы оказался в числе 30, 70, 100, 150-тысячных пациентов различных отделений. Врачи клиники вручили счастливчикам годовые программы обслуживания в клиниках «Будь Здоров» и призы от «Ингосстраха». Миллионная пациентка сети получила в подарок годовую программу класса люкс.

На этом сюрпризы не закончились. У гостей была возможность принять участие в экскурсии по клинике. Ее предваряла красивая церемония. Под звуки духового оркестра главный врач клиники «Будь Здоров» на Фрунзенской Мария Орджоникидзе запустила в небо 10 воздушных шаров — так были символически подведены итоги первого десятилетия и дан старт новому этапу в истории развития бренда. Каким он будет? «Еще более успешным!» — уверены не только врачи, но и пациенты «Будь Здоров». Многие из тех, кто сегодня пришел на прием к врачу, решили присоединиться к экскурсии.

— По программе ДМС наблюдаюсь в «Будь Здоров» уже 4 года, — рассказывает 38-летняя Татьяна, финансовый директор одной из московских компаний. — Клиника всегда приятно удивляет, и сегодняшний день не исключение. Неожиданно попала на экскурсию и открыла для себя много нового. Особенно запомнилось оборудование в кабинете стоматолога и офтальмолога. Понравилась и ударно-волновая установка для лечения стойких болевых синдромов. Клиника, в которой профессиональные и неравнодушные врачи, прогрессивное оборудование, прекрасные сервис и обстановка, всегда будет на вершине успеха.

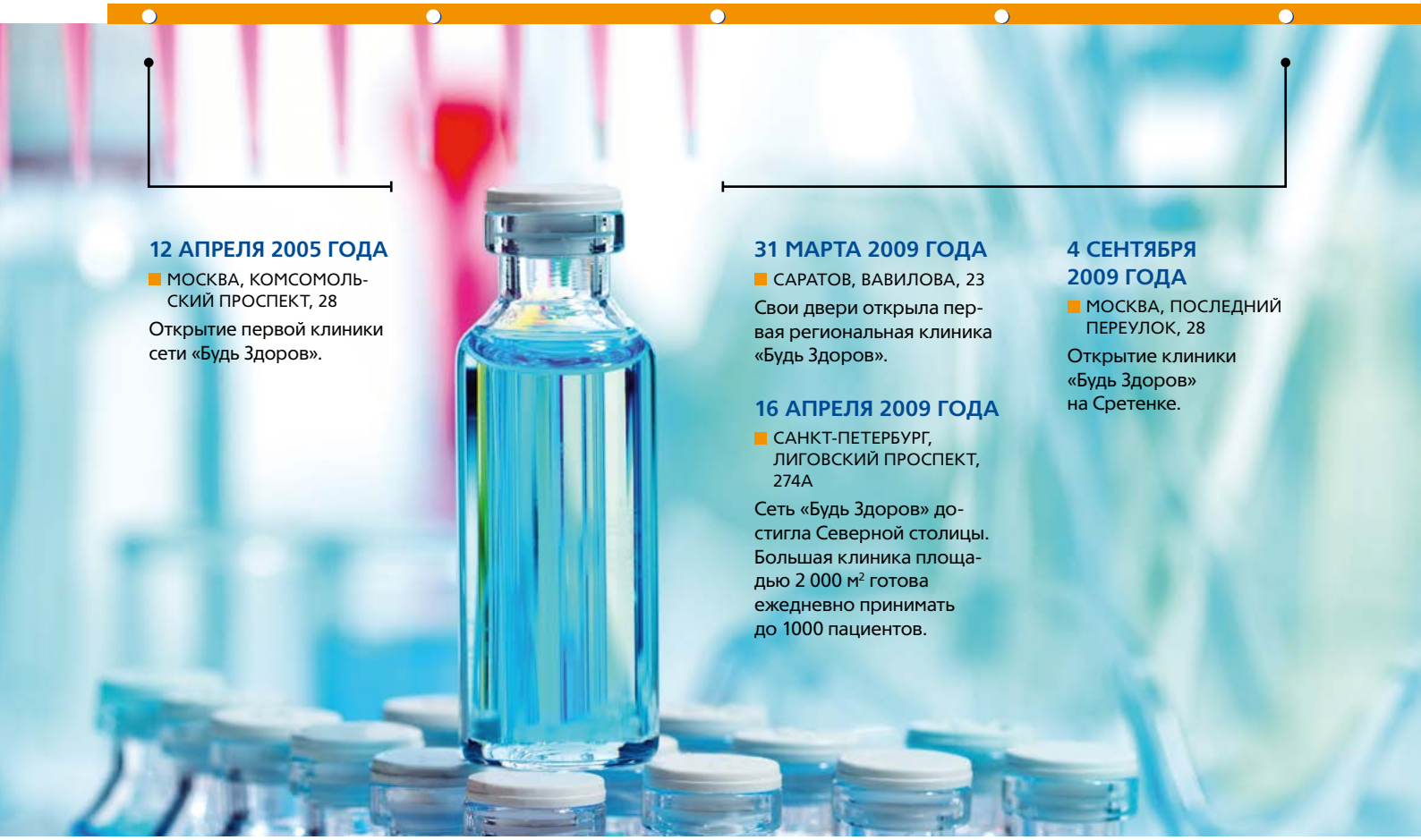
ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ИНГОССТРАХА»

Как развивался «Будь Здоров»

10 ЛЕТ НАЗАД

началась история «Будь Здоров» — собственных клиник «Ингосстраха». За это время проект прошел путь от скромного медицинского учреждения до сети клиник федерального уровня. Журнал «Ингосстрах Report» проследил за событиями, которые определили успех «Будь Здоров».

2005 **2006** **2007** **2008** **2009**



12 АПРЕЛЯ 2005 ГОДА

МОСКВА, КОМСОМОЛЬСКИЙ ПРОСПЕКТ, 28

Открытие первой клиники сети «Будь Здоров».

31 МАРТА 2009 ГОДА

САРАТОВ, ВАВИЛОВА, 23

Свои двери открыла первая региональная клиника «Будь Здоров».

16 АПРЕЛЯ 2009 ГОДА

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ЛИГОВСКИЙ ПРОСПЕКТ, 274А

Сеть «Будь Здоров» достигла Северной столицы. Большая клиника площадью 2 000 м² готова ежедневно принимать до 1000 пациентов.

4 СЕНТЯБРЯ 2009 ГОДА

МОСКВА, ПОСЛЕДНИЙ ПЕРЕУЛОК, 28

Открытие клиники «Будь Здоров» на Сретенке.

2012 ГОД

■ МОСКВА

Модернизация клинико-диагностической лаборатории «Будь Здоров», которая проводит качественные исследования в кратчайшие сроки, в том числе для пациентов из регионов.

1 МАРТА 2011 ГОДА

■ КРАСНОДАР, ТУРГЕНЕВА, 96

Начало весны ознаменовано открытием клиники «Будь Здоров» площадью около 2 000 м². Центр может принимать около 800 пациентов в день.

17 МАЯ 2011 ГОДА

■ УФА, ПРОСПЕКТ ОКТЯБРЯ, 6/1

Трехэтажная клиника «Будь Здоров» площадью 3 000 м² готова обслуживать до 800 пациентов ежедневно.

28 ИЮНЯ 2011 ГОДА

■ КАЗАНЬ, НАРИМАНОВА, 65

Многопрофильная клиника «Будь Здоров» появилась в Татарстане.

10 НОЯБРЯ 2011 ГОДА

■ НОВОСИБИРСК, КРАСНЫЙ ПРОСПЕКТ, 11/2

Сеть «Будь Здоров» открыла свою клинику в Сибири.

22 МАЯ 2012 ГОДА

■ МОСКВА, СУЩЕВСКИЙ ВАЛ, 12

Открылась первая семейная клиника «Будь Здоров», которая готова ежедневно принимать 1500 человек. В семиэтажном здании объединены взрослое и детское отделение.

19 ДЕКАБРЯ 2012 ГОДА

■ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ЛИГОВСКИЙ ПРОСПЕКТ, 274

На четвертом этаже клиники «Будь Здоров» открылось детское отделение. Медицинское учреждение получило статус многофункциональной семейной клиники и стало вторым центром для всей семьи в сети «Будь Здоров».

2010 2011 2012 2013 2014

14 ЯНВАРЯ 2010 ГОДА

■ МОСКВА, МЯСНИЦКАЯ, 13/13

Начала работу первая детская клиника сети «Будь Здоров», инвестиции в создание которой составили 5 млн долларов. Спустя два года педиатрический центр переехал в семейную клинику на Сущевском Валу.

ОКТЯБРЬ 2010 ГОДА

■ МОСКВА, ПОСЛЕДНИЙ ПЕРЕУЛОК, 28

«Ингосстрах» объявил о создании сети аптек «Будь Здоров». Первый аптечный пункт открылся в здании медицинского центра на Сретенке. В этой же клинике начинает работу дневной стационар.

4 ИЮНЯ 2013 ГОДА

■ КРАСНОЯРСК, КРАСНАЯ ПЛОЩАДЬ, 5

Вторая сибирская клиника «Будь Здоров» готова ежедневно обслуживать до 560 посетителей.

25 ИЮНЯ 2013 ГОДА

■ НИЖНИЙ НОВГОРОД, НОВАЯ, 34Б

Клиника готова принимать до 900 пациентов ежедневно.

1 ОКТЯБРЯ 2010 ГОДА

■ МОСКВА

Создание службы скорой и неотложной медицинской помощи (СМП). Автомобили Volkswagen и Citroen оснащены всем необходимым, чтобы оперативно помочь пострадавшему вне зависимости от его состояния. Благодаря современному оборудованию диспетчерский центр «Будь Здоров» одновременно обрабатывает несколько вызовов.

ФЕВРАЛЬ 2014 ГОДА

■ КИЕВ

Открытие клиники «Будь Здоров» в Украине.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ИНГОССТРАХА», © DEPOSITPHOTOS.COM/LUNAMARINA

СЕТЬ КЛИНИК «БУДЬ ЗДОРОВ» ГЛАЗАМИ КЛИЕНТОВ

2,5 МЛН ПАЦИЕНТОВ ПРИНЯЛИ ЗА 10 ЛЕТ КЛИНИКИ «БУДЬ ЗДОРОВ»,

ИЗ НИХ **360 ТЫСЯЧ** В 2014 ГОДУ.

ЕЛЕНА ОЛЕНЕВА,

начальник управления по работе с персоналом КП «Управление гражданского строительства»

— Наши сотрудники не первый год прикреплены к сети клиник «Будь Здоров», я и сама посещаю ее. Например, ходила на прием к офтальмологу, была приятно удивлена внимательным отношением и профессионализмом врача. Даже порекомендовала его своей коллеге Наталье, у которой давние проблемы со зрением, в результате ее прооперировали, она очень довольна.

В клинике много современного оборудования, в том числе офтальмологического, есть хорошо оснащенный кабинет охраны зрения — такое не часто встретишь! По стечению обстоятельств в «Будь Здоров» уже несколько лет наблюдается и мой 13-летний сын. Мы побывали с ним в разных больницах и никак не могли подобрать подходящие очки, в которых комфортно, пока не встретили замечательного глазного врача именно в «Будь Здоров» — это Сеймур Асланов. Хочется отметить его искреннее неравнодушное отношение к ребенку.

Также очень любим детского зубного врача Аллу Рыбалко за необыкновенное чувство юмора — для стоматолога это важно. Ведь дети боятся лечить зубы, а она всегда в хорошем настроении, с улыбкой, легко располагает к себе и снимает напряжение, поэтому процедуры проходят быстро и на позитиве.

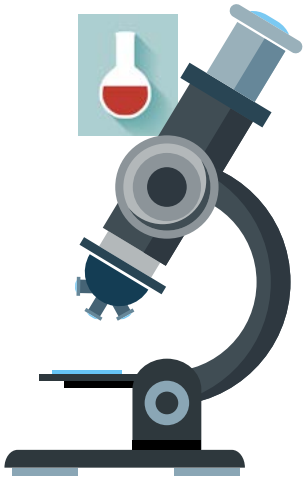
ИРИНА КАРАКОЗОВА,

супервайзер группы заработной платы ЗАО «Москва-Макдоналдс»

— Сотрудники нашей компании наблюдаются в клиниках «Будь Здоров» около 10 лет, т.е. практически со дня основания сети. Я пользуюсь услугами клиники 3 года.

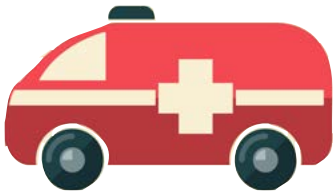
Среди преимуществ этого лечебного заведения хочу отметить удобное расположение, причем можно посещать разные филиалы, выбирая ближайший или тот, который больше нравится. Все они работают без выходных, с 8:00 до 21:00, поэтому подходящее время для визита к врачу выбрать несложно.

Приходишь, и всегда чувствуется внимание, чуткость, профессионализм специалистов, которые здесь работают. Однажды я обратилась с острой болью. Меня приняли вне очереди, осмотрели несколько врачей и вызвали скорую помощь, которая отвезла меня в стационар, находящийся вблизи от дома. Спасибо большое врачам клиники, очень тронуло их сопереживание. Я рекомендую «Будь Здоров» знакомым. Одно огорчает: из-за популярности клиник бывает очередь на запись к специалистам.



БОЛЕЕ 970 ТЫСЯЧ ИССЛЕДОВАНИЙ БЫЛО ОБРАБОТАНО В ТЕЧЕНИЕ 2014 ГОДА В КЛИНИКО-ДИАГНОСТИЧЕСКОЙ ЛАБОРАТОРИИ «БУДЬ ЗДОРОВ».

ОКОЛО 15 ТЫСЯЧ ВЫЕЗДОВ В ГОД СОВЕРШАЕТ СКОРАЯ МЕДИЦИНСКАЯ ПОМОЩЬ «БУДЬ ЗДОРОВ», КОТОРАЯ РАСПОЛАГАЕТ 12 СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫМИ МАШИНАМИ.



ПРИМЕРНО 2 000 СОТРУДНИКОВ ВХОДЯТ В ШТАТ СЕТИ «БУДЬ ЗДОРОВ». СРЕДИ НИХ — ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ ВРАЧИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ДОКТОРА И КАНДИДАТЫ МЕДИЦИНСКИХ НАУК, А ТАКЖЕ МЛАДШИЙ МЕДИЦИНСКИЙ ПЕРСОНАЛ.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ИНГОССТРАХА», © DEPOSITPHOTOS.COM/STAS.HOM/AVDEEV_80/ZUBROFFKA/MONDI.H/RASTUDIO/TUROVSKY/OWLLEE

БОЛЕЕ **50** ТЫСЯЧ

ПАЦИЕНТОВ В МЕСЯЦ МОГУТ ОБСЛУЖИВАТЬ ВСЕ КЛИНИКИ СЕТИ «БУДЬ ЗДОРОВ».

БОЛЕЕ **600** ТЫСЯЧ

ПАЦИЕНТОВ ПРИКРЕПЛЕНО СЕЙЧАС К СЕТИ КЛИНИК «БУДЬ ЗДОРОВ».

ПОЧТИ **5** ТЫСЯЧ

ПАЦИЕНТОВ ЕЖЕДНЕВНО ОБСЛУЖИВАЕТ СОБСТВЕННЫЙ КОНТАКТ-ЦЕНТР «БУДЬ ЗДОРОВ».

24/7

КСЕНИЯ МНОГОЛЕТНЯЯ,

генеральный директор ООО «Финэкс»

— Уже 5 лет сеть клиник «Будь Здоров» обслуживает по полисам добровольного медицинского страхования от «Ингосстраха» сотрудников нашей компании. В любой момент каждый из них может позвонить на горячую линию, и его тут же проконсультируют: подскажут, какие лекарства принять, если нездоровится, или запишут на прием именно в ту из трех московских клиник, которая ближе остальных, посоветуют нужного специалиста и подберут удобное время приема.

При высокой температуре и других серьезных симптомах врач выезжает на дом. Если необходимо, можно пользоваться услугой «Личный врач»: тогда прикрепленный специалист будет курировать весь процесс медицинской помощи сотруднику компании.

В клинике «Будь Здоров» всегда оперативно назначают анализы и в короткий срок предоставляют их результаты, здесь лечат на совесть и без задержек оформляют больничные листы. А если выбрать расширенный пакет услуг, то можно получать корпоративное медицинское обслуживание на всей территории России и приобретать за счет страхового полиса ДМС определенное количество лекарственных средств в сети аптек «Ригла» — они находятся во всех клиниках «Будь Здоров», что тоже очень удобно.

10 КЛИНИК «БУДЬ ЗДОРОВ»

РАБОТАЮТ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ: В МОСКВЕ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, КРАСНОДАРЕ, УФЕ, КАЗАНИ, НОВОСИБИРСКЕ, КРАСНОЯРСКЕ И НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ.

7 ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ

ОТКРЫТЫ КЛИНИКИ «БУДЬ ЗДОРОВ».

ОНИ РАБОТАЮТ С 8:00 ДО 21:00,

365 ДНЕЙ

В ГОДУ

«БУДЬ ЗДОРОВ» — ОТЛИЧНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОПРАВИТЬ ЗДОРОВЬЕ

Врачи всех основных специализаций:

- аллергология-иммунология
- гастроэнтерология
- гинекология
- дерматология
- кардиология
- маммология
- неврология
- нейрофизиология
- нефрология
- оториноларингология
- офтальмология
- психиатрия
- пульмонология
- ревматология
- стоматология
- общая терапия
- травматология
- урология
- хирургия
- эндокринология

Лечебно-восстановительные процедуры:

- массаж
- физиотерапия
- мануальная терапия
- иглорефлексотерапия и т.д.

Диагностическая база:

- рентген
- УЗИ
- гастроскопия
- колоноскопия
- эндоскопия
- компьютерная спирография
- ЭКГ
- ТМТ (ЭКГ с нагрузкой)
- суточное мониторирование
- ЭКГ, АД и другое

СОБСТВЕННЫЕ КЛИНИКИ «ИНГОССТРАХА» ОТМЕЧАЮТ 10-ЛЕТИЕ В ОТЛИЧНОЙ ФОРМЕ

ПУЛЬС большой сети

Проект «Ингосстраха» по развитию сети собственных медицинских учреждений «Будь Здоров» — один из самых успешных на страховом рынке. Это подтверждают не только пациенты, медицинское сообщество, но и другие страховые компании, которые направляют своих клиентов в клиники конкурента. Как удалось добиться такого результата, рассказывает заместитель генерального директора, член правления СПАО «Ингосстрах» Татьяна Кайгородова.

Татьяна Юрьевна, в самом начале проекта по созданию сети клиник «Ингосстрах» вел переговоры с разными компаниями. Почему был сделан выбор в пользу «Будь Здоров»?

Для «Ингосстраха» создание собственной медицинской сети клиник было чрезвычайно важно, таким образом мы рассчитывали реализовать в компании стратегию развития ДМС. В своих центрах нам проще предоставлять качественные медицинские услуги по контролируемым ценам. Восемь лет назад мы действительно рассматривали разные варианты, в том числе возможность строительства своей клиники с нуля или создания центра на базе государственного лечебного учреждения. Присматривались и к уже работавшим частным центрам, серьезных игроков на рынке было тогда не так много.

Клиника «Будь Здоров» нам понравилась, хотя на тот момент это был небольшой медицинский центр, который работал с 2005 года и принадлежал частному владельцу. Весомым плюсом в пользу «Будь Здоров» было профессиональное управление учреждением, его руководитель — Дмитрий Валерьевич Володин — согласился не просто продать бизнес, но и быть директором центра еще в течение определенного времени. Понравилась и изначально заложенная концепция клиники. Приобретая «Будь Здоров», мы, прежде всего, покупали идею и концепцию, а также возможность сотрудничать с экспертом, который знает, как организовать этот бизнес.

Какие ключевые решения, на ваш взгляд, определили судьбу проекта?

Одно из ключевых решений — приобретение здания на Сретенке и открытие второй клиники в Москве, которая стала нашим флагманом. Если первый центр —

«Будь Здоров» на Фрунзенской — кузница кадров и законодатель многих инициатив, то в клинике на Сретенке самое современное оборудование, в том числе компьютерный томограф, здесь обслуживается большинство VIP-клиентов, сосредоточен весь профессорский состав, причем высококлассные специалисты консультируют не только москвичей, но и наших региональных клиентов.

Еще одно важное решение мы приняли три года назад — когда начали обучать наших медицинских менеджеров управлению. Был создан уникальный курс, аналогов которому нет в России. Обучение проходят заведующие отделениями, главные врачи, специальная программа рассчитана на кадровый резерв. Эта инициатива позволила еще больше сплотить медицинский менеджмент, способствовала выработке единых целей и единых стандартов. Поэтому сегодня на должность заведующих отделениями мы практически не берем людей со стороны, выращиваем их в своем коллективе. Медицинский бизнес — это прежде всего люди: врачи, медицинские сестры, заведующие отделениями. Важнейшим фактором успеха является то, что сотрудники «Будь Здоров» — это команда профессионалов, которые будучи высококвалифицированными специалистами умеют работать по единым правилам и стандартам.

Решение идти в регионы — тоже было ключевым. Но мы недооценили, что в регионах ДМС будет развиваться медленно. Именно поэтому региональные «Будь Здоров» не так удачны, как медицинские центры в Москве и Санкт-Петербурге. Здесь клиники выходят на уровень самоокупаемости позже: в столице на это уходит 2–3 года, в регионах — 6–7 лет. Дело даже не только и не столько в деньгах, платежеспособности населения, сколько в структуре спроса на медицинские услуги. В Москве люди готовы лечить по полису ДМС самые обыкновенные заболевания — на основе этой статистики разрабатывается структура клиники, подбираются узкопрофильные специалисты, просчитывается общее количество врачей, графики их работы и продолжительность приема пациентов. Расчет в столичных клиниках на то, что заболевший человек придет сюда и получит полный комплекс услуг. В регионах другая логика. Там считается, что в частную клинику имеет смысл идти, только если есть очень серьезная проблема. Это накладывает свой отпечаток на стандарты оказания медицинской помощи и наличие специалистов определенных категорий.

Как изменилась изначальная стратегия развития проекта?

Восемь лет назад мы предполагали, что у нас будет одна или две клиники в Москве, а остальные — в регионах. В планах было открытие медцентров в 25 городах. По ходу реализации проекта мы притормозили региональную экспансию, а вот присутствие в столице расширили. Кроме того, мы не могли предположить, что потребность в нашей клинике возникнет в Украине. Тем не менее в феврале 2014 года мы открыли клинику в Киеве. Также изначально мы не планировали открывать детскую клинику. А сейчас у нас есть детские клиники в Москве и Санкт-Петербурге. И главное — они востребованы.

А что значит для вас принцип многопрофильности?

Есть клиники, которые специализируются только на одной области медицины. Мне сложно представить, как врачи этих клиник работают в отрыве от других специалистов. Многопрофильность для нас очень важна: только при таком формате можно качественно обслуживать пациентов. Так, зачастую стоматологические заболевания сопряжены с осложнениями отоларингологического характера. Или наоборот — проблемы с ушами, горлом, носом обусловлены несвоевременно вылеченными зубами. Да и вообще стоматологу хорошо бы знать, каково состояние пациента в целом — получить эти данные в многопрофильной клинике просто.

Как изменился портрет пациентов «Будь Здоров» за 10 лет?

Когда «Ингосстрах» входил в этот проект, доля физических лиц в клинике «Будь Здоров» была достаточно большой. Сейчас клиники в Москве на 95% загружены страховыми клиентами как «Ингосстраха», так и других страховщиков. Именно под страховых клиентов здесь выстроены все медицинские услуги. Тот процент частных пациентов, которые сегодня получают услуги в столичных клиниках «Будь Здоров», — это те же застрахованные, которые самостоятельно платят за нестраховые услуги. Если говорить о региональных клиниках, то здесь меньше застрахованных по ДМС, поэтому эти клиники больше ориентированы на потребности частных клиентов — их примерно 50% от общего числа.

ТАТЬЯНА КАЙГОРОДОВА:

Сегодня «Будь Здоров» — известный бренд на рынке страхования корпоративных клиентов.

Сегодня уже работает 10 клиник «Будь Здоров». В чем залог успеха?

Ключевой фактор успеха — правильное сочетание медицинских и сервисных стандартов. Пациенты знают, что в «Будь Здоров» им действительно помогут. Помощь будет оказана именно в том объеме, который позволит максимально быстро восстановить трудоспособность. Знают это и работодатели, поэтому они включают «Будь Здоров» в списки клиник при проведении тендеров. Знают это и страховщики, которые направляют застрахованных в «Будь Здоров».

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ИНГОССТРАХА», © DEPOSITPHOTOS.COM/VECTOMART

Что означает понятие «сервисное обслуживание»?

Сервис — это в первую очередь определенные правила поведения на рабочем месте. Это шире, чем просто вежливое обращение с пациентом. Когда мы только начинали проект, нам приходилось преодолевать разные стереотипы в поведении медперсонала. Например, некоторые врачи считали, что ничего дурного нет в том, что между приемом пациентов они съедят кусок пиццы. Или если они печенье, другие продукты будут хранить не в общей чайной комнате, а в шкафу вместе с медицинскими инструментами. Видимо, так принято в государственной медицине, и доктора к этому привыкли. Так что пришлось менять привычки. Некорректное поведение с пациентами у нас тоже недопустимо. Мы за этим очень жестко следим и серьезно наказываем, вплоть до увольнения.

Если продолжить тему стиля работы, то мы уделяем большое внимание квалификации врачей, но при этом доктор должен также соблюдать определенные стандарты оказания медицинской помощи. Такой подход упрощает механизм контроля. Когда в клинике работает около 2 000 врачей, ее успех зависит от того, насколько правильно организована работа по контролю над их деятельностью. Результат такой политики — у нас маленький процент жалоб.

Вы упоминали, что не все врачи выдерживают стиль работы в клиниках «Будь Здоров». Что это за стиль?

Первое требование, которое мы предъявляем врачам: если доктор работает 5, 7, 13 часов, то он все это время должен работать. Не пить чай, не курить, а работать. Это обычно очень многих удивляет. Потому что, к сожалению, врачи привыкли к другому графику в районных поликлиниках, стационарах. Да, у них бывают очень интенсивные смены. Вместе с тем они могут ночью поспать, если нет пациентов, днем при наличии очереди врач районной поликлиники может пойти пить чай. У нас такого нет. В «Будь Здоров» врач должен отработать всю смену, причем качественно, в соответствии со стандартами оказания медпомощи и сервисного обслуживания.

Многие врачи жалуются, что им приходится много заниматься «писаниной». По их мнению, это время лучше потратить на лечение пациентов.

У всех пациентов в «Будь Здоров» электронные истории болезни. Конечно, от врачей требуется правильно заполнять их, и у нас есть определенные стандарты по их заполнению. Но, как правило, эта работа не занимает много времени, заполнить такую историю можно просто и быстро, в части опций нужно лишь правильно расставить галочки.

Есть мнение, что именно страховая медицина будет способствовать развитию государственной медицины. Можете ли вы подтвердить этот тезис, учитывая многолетнюю историю проекта «Будь Здоров»?

Да, я согласна с этим тезисом. Цель страховой медицины — предложить застрахованному пациенту такой перечень услуг, который бы позволил ему максимально быстро восстановиться. Здоровый или быстро выздоровевший сотрудник — это самое главное, что нужно работодателю, который заключает корпоративный договор ДМС. Кроме того, страховая медицина не дает проводить никакие эксперименты над человеком, зарабатывать на пациентах, потому что страховщики следят за тем, чтобы врач не назначал лишних процедур.

Впрочем, и нам, страховым компаниям, есть над чем работать. Страховщики в России должны подумать и о превентивной медицине. В нашей стране диспансеризация, как правило, носит государственный характер. Частные компании не готовы финансировать превентивные мероприятия, кроме самых простых — вакцинации от гриппа. Это связано с тем, что корпоративные клиенты могут очень просто поменять страховщика. А страховая компания, которая знает, что клиент с ней ненадолго, не заинтересована внедрять превентивные мероприятия, чтобы предупредить какие-то заболевания, которые могут возникнуть у сотрудников через 10 лет. К тому же сами работники не сидят на одном месте, меняют компании. Все это приводит к тому, что у нас практически нет превентивной медицины — это отрицательный момент страховой медицины.

Например, в Европе знакомство человека со страховой медициной происходит в раннем возрасте. И, как правило, на протяжении всей жизни он не меняет страховую компанию, в том числе потому, что это накладно с финансовой точки зрения. Другой страховщик выставит ему тариф значительно выше того, что у него

ВЯЧЕСЛАВ НОВИКОВ,

генеральный директор клиник «Будь Здоров»

— Сеть «Будь Здоров» создавалась для активно работающего населения. Поэтому изначально мы сделали ставку на принцип «Работаем 365 дней в году, 7 дней в неделю». Расчет оказался верным, это подтверждает востребованность наших клиник — загрузка большинства из них близка к 100%.

Разумеется, работающим пациентам важно не только иметь возможность обратиться в клинику в удобное для них время, но и получать такую медицинскую помощь, которая позволит поправить здоровье как можно быстрее. Решается эта задача благодаря комплексному подходу: правильному подбору эффективного медицинского оборудования, внедрению современных стандартов лечения, наличию опытных врачей различных специальностей. Все это есть в клиниках «Будь Здоров».

Мы уделяем большое внимание как новейшим медицинским технологиям, так и сервисной составляющей. Сервис — понятие многообразное: это оперативная работа контакт-центра и сотрудников регистратуры, неравнодушное отношение врачей, сложные алгоритмы взаимодействия и многое другое. Все направления сервисной составляющей мы непрерывно совершенствуем, чтобы обеспечить максимальное удобство для наших пациентов. Конечно, успех «Будь Здоров» был бы невозможен без постоянного контроля соблюдения стандартов медицинской помощи, а также уровня удовлетворенности наших пациентов. Так, по результатам независимого исследования «таинственный покупатель» уровень лояльности пациентов составил 91%. Несмотря на эти достижения, мы будем совершенствоваться и дальше. Ведь только движение вперед позволит нам стать еще лучше!

Изначально мы не планировали открывать детскую клинику. А сейчас у нас есть педиатрические центры в Москве и Санкт-Петербурге. И главное — они востребованы.

был. Плюс попросит пройти какие-то дополнительные обследования за свой счет. Поэтому всю жизнь человек сотрудничает с одним страховщиком — в этом случае страховой компании выгодно заниматься превентивной медициной, делать все, чтобы ее клиент реже болел.

Как будет развиваться проект «Будь Здоров» в ближайшие годы?

Во-первых, мы решили расширить клинику «Будь Здоров» на Сущевском Валу — и взрослое, и детское отделения. Клиника будет располагаться уже на семи этажах. Возможно, примем решение о приобретении аппарата МРТ. Также в наших планах — реализовать проекты в рамках государственно-частного партнерства. Это связано с запуском детских и взрослых стационаров. Московское правительство готово, с одной стороны, предоставить нам здания медицинского назначения, которые мы будем ремонтировать, оснащать оборудованием, с другой — обеспечивать нас потоком застрахованных по ОМС.

Продвижение в регионы мы пока не планируем. Но у нас намечено открытие двух мини-клиник под двух клиентов: в Ступино — для работников компании «Марс» и в Каменск-Уральском — для сотрудников Синарского трубного завода. В реализации этого проекта участвует не только «Ингосстрах», но и клиент. По сути это передача медсанчасти компании в управление страховщику. Правда, это уже будет качественно другая медсанчасть, и под брендом «Будь Здоров». Запуск проекта намечен на август-сентябрь.

Какие главные результаты проекта вы можете назвать?

Сегодня сеть «Будь Здоров» объединяет 10 клиник, этот бизнес генерирует почти 3 млрд рублей выручки в год. «Будь Здоров» — известный бренд на рынке страхования корпоративных клиентов. Ни один тендер по ДМС не проходит без «Будь Здоров»: клиенты настаивают на том, чтобы эта клиника была в листе, все страховщики, которые занимаются ДМС, имеют договоры с ней. Когда 10 лет назад меня спросили, зачем «Ингосстрах» входит в этот проект, я ответила: «Мы надеемся подарить страховому рынку настоящую страховую клинику». Считаю, что это нам удалось. Другой итог — у «Будь Здоров» появилось много благодарных клиентов. Ну и конечно, «Будь Здоров» — это привлекательный работодатель. К нам мечтают попасть хорошие врачи, работать здесь престижно. У нас есть специалисты, которые трудятся 7–10 лет. Это врачи, которые поняли правила игры, поняли требования «Будь Здоров», они умеют и хотят работать.

ОЛЬГА СОЛТАНОВА,

заместитель генерального директора по медицине сети «Будь Здоров»

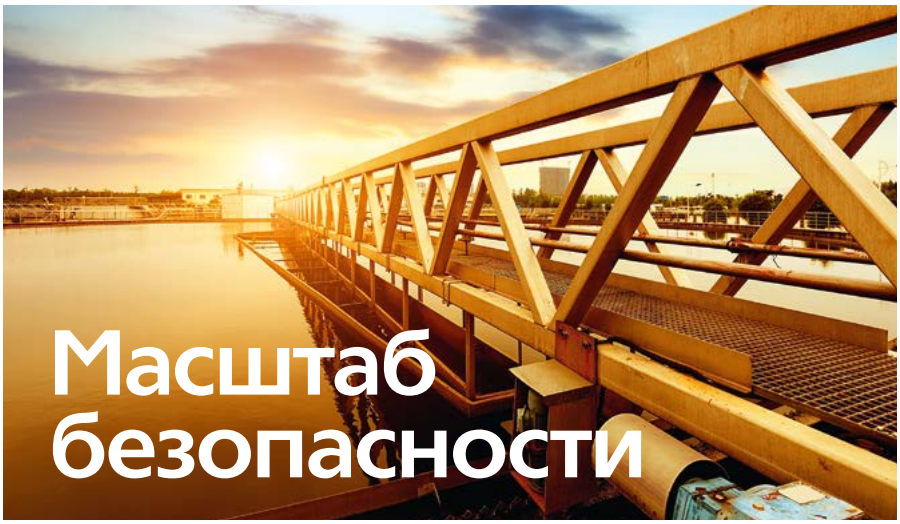
— За 10 лет мы прошли большой путь — от скромной частной клиники с несколькими кабинетами до сети современных многопрофильных клиник высокого технологического уровня с широким спектром амбулаторно-поликлинических и стоматологических услуг, высококвалифицированными специалистами, новейшим оборудованием.

Врачи всех специальностей обеспечивают единые высокие стандарты качества оказания медицинской помощи во всех городах нашего присутствия. Автоматизация процессов позволяет не только рационально распределять нагрузку специалистов, избегать очередей, но и на современном уровне контролировать качество работы врачей.

Особое внимание мы уделяем созданию максимально комфортных условий для пациентов. Благодаря специальной системе отбора находим не просто высококлассных специалистов, но предупредительных, вежливых и неравнодушных к чужой боли врачей, медицинских сестер и администраторов. Современные благоустроенные здания, расположенные в центре города, оснащенные кабинеты, доброжелательный персонал и высокий уровень качества медицинской помощи — все это позволило «Будь Здоров» войти в число лучших частных медицинских центров России.

Сегодня мы успешно сотрудничаем с большинством крупных страховщиков и в рамках ДМС оказываем услуги более 600 000 пациентов в год. Количество желающих лечиться в наших клиниках растет с каждым годом, что стимулирует нас расширять сеть, постоянно внедрять новые методики диагностики и лечения, привлекать новых медицинских специалистов.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ИНГОССТРАХА»



Масштаб безопасности

СОБСТВЕННИКИ ОПАСНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ СТРАХУЮТ СВОИ РИСКИ В «ИНГОССТРАХЕ»

С начала 2015 года «Ингосстрах» заключил несколько крупных договоров обязательного страхования ответственности владельца опасного объекта. Под страховой защитой компания оказались предприятия в Брянской, Астраханской и Архангельской областях.

Так, «Ингосстрах» пролонгировал договор с Архангельским целлюлозно-бумажным комбинатом. Лимит ответственности — 1 млрд рублей. Под страховой защитой компании оказалась площадка цеха хлора и хлоропродуктов, а также цеха целлюлозы I класса опасности. «Ингосстрах» застраховал и ответственность Управления домами администрации Брянской области, на балансе которого находятся 4 опасных объекта. Лимит ответственности — 85 млн рублей. Кроме того, компания обеспечила страховой защитой 21 объект астраханского водоканала, включая сети газопотребления, склад хлора и транспортные участки. Сумма договора составила 330 млн рублей.

Энергия нон-стоп

ИМУЩЕСТВО ЕНИСЕЙСКОЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ГЕНЕРИРУЮЩЕЙ КОМПАНИИ ЗАСТРАХОВАНО НА 47,8 МЛРД РУБЛЕЙ

Четыре крупнейших страховщика участвовали в конкурсе за право страховать имущество Енисейской территориальной генерирующей компании. Победу одержал «Ингосстрах».

Партнеры заключили договор на 47,8 млрд рублей. Под защитой «Ингосстраха» оказалось все движимое и недвижимое имущество филиалов Енисейской территориальной генерирующей компании: Красноярской ТЭЦ-2 и ТЭЦ-3, Минусинской и Абаканской ТЭЦ. Также были застрахованы машины и оборудование от поломок или перерыва в работе, демонтажа или перемещения.

Главная мера

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ПРИБОРОВ ДЛЯ ГЕОФИЗИЧЕСКИХ И ГЕОЛОГОРАЗВЕДОЧНЫХ РАБОТ ПРИОБРЕЛ СТРАХОВУЮ ЗАЩИТУ

Старейшее в России и СНГ предприятие по выпуску геофизической продукции «Геофизприбор» заключило договор с «Ингосстрахом» на сумму 734 млн рублей.

По условиям договора страховой защитой от всех рисков обеспечен многофункциональный комплекс компании «Геофизприбор», в который входят административные, торговые, офисные, производственные и складские корпуса.

Первостепенный вопрос

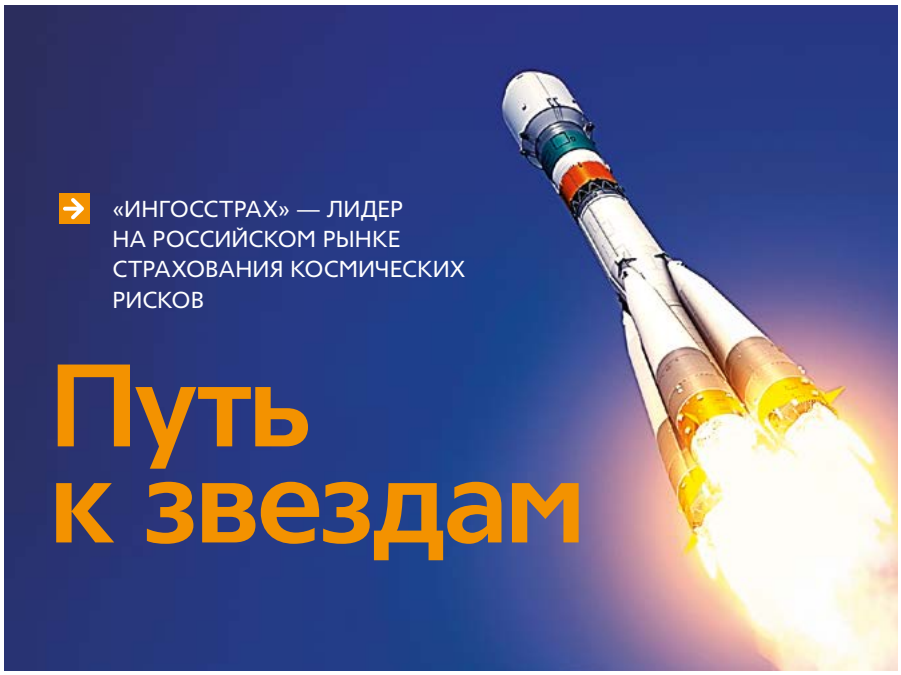
РЕАЛИЗАЦИЯ ОДНОГО ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ «РУСГИДРО» ПРОЙДЕТ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ СТРАХОВЩИКОВ

Компании «Ингосстрах» и «СОГАЗ» обеспечат страховой защитой строительство первой очереди тепловой электростанции Сахалинской ГРЭС-2. Совместная заявка этих страховщиков была признана лучшей в тендере.

Объединив усилия, партнеры смогли серьезно повысить надежность и устойчивость страхового покрытия.

Ввод в эксплуатацию первой очереди электростанции намечен на 2017 год. Строительно-монтажные риски проекта будут застрахованы на общую сумму 34,5 млрд рублей. Еще на 600 млн рублей по каждому страховому случаю будет застрахована ответственность за причинение вреда имуществу, жизни и здоровью третьих лиц. Страховая защита действует на время строительства, испытаний, пусконаладочных работ и на двухлетний гарантийный период. Договор заключен на условиях сострахования: доля компании «СОГАЗ» — 80% риска, «Ингосстраха» — 20%.

© DEPOSITPHOTOS.COM/ GYN9037/ VLADIMIRE



«ИНГОССТРАХ» — ЛИДЕР НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ КОСМИЧЕСКИХ РИСКОВ

Путь к звездам

Чтобы компенсировать убытки неудачного запуска очередного космического аппарата, «Ингосстрах» выплатил более 1,9 млн долларов. Страховой случай произошел 28 октября 2014 года на космодроме NASA. Направлявшаяся на МКС ракета-носитель Antares с полезной нагрузкой Orb-3 Cygnus и грузом взорвалась сразу после старта.

Общий объем выплат «Ингосстраха» по страхованию космических рисков в 2014 году составил 8,5 млрд рублей. В частности, был урегулирован случай, связанный с гибелью космического аппарата «Экспресс-АМ4R»: компенсация в 7,4 млрд рублей по доле «Ингосстраха» вошла в число рекордных для российского рынка. Сейчас решается вопрос о выплате возмещения в связи с неудачным запуском ракеты-носителя «Союз-2.1а» с космическим грузовиком «Прогресс-М27М», которые были застрахованы «Ингосстрахом» и «СОГАЗ» на 2 млрд рублей. Ракета-носитель с «Прогрессом-М27М» стартовала с космодрома Байконур 28 апреля 2015 года, но не вышла на расчетную орбиту из-за некорректной работы.

После пожара

«ИНГОССТРАХ» КОМПЕНСИРУЕТ УЩЕРБ ПОГОРЕЛЬЦАМ В ЗАБАЙКАЛЬСКОМ КРАЕ

Страховщик компенсирует убытки клиентам, имущество которых пострадало от пожаров в Забайкальском крае, в поселках Добротный и Забайкалец. К 19 мая сумма выплаченного страхового возмещения составила 7,8 млн рублей.

Лесные пожары в Забайкалье начались в середине марта 2015 года, а ближе к концу месяца в регионе был введен режим чрезвычайной ситуации. Огонь охватил более 20 районов, перекинулся на населенные пункты, и только к концу апреля площадь пожаров начала снижаться. «Ингосстрах» продолжает принимать заявления от пострадавших клиентов.

Трагедия на судне

«ИНГОССТРАХ» ВЫПЛАТИЛ БОЛЕЕ 93 ТЫСЯЧИ ДОЛЛАРОВ В СВЯЗИ С ГИБЕЛЬЮ МОРЯКА

В августе 2014 года в индонезийском порту во время погрузочно-разгрузочных операций погиб моряк судна, которое было под страховой защитой «Ингосстраха». Среди прочих рисков в компании была застрахована ответственность судовладельца перед членами экипажа.

Чтобы помочь судовладельцу в организации репатриации погибшего моряка на родину, а также в улаживании консульских и иных формальностей, «Ингосстрах» сразу после трагедии привлек своего корреспондента в Индонезии. При поддержке эксперта клиент оперативно собрал необходимые для выплат документы. После этого «Ингосстрах» выплатил возмещение в полном объеме, включая транспортные, ритуальные расходы, компенсационную выплату родственникам погибшего моряка. Сумма компенсации превысила 93 тысячи долларов.

© DEPOSITPHOTOS.COM/ 3DSCULPTOR/ CLUCKVA/ IURII

Ответ на призыв

ЧТОБЫ ПОДДЕРЖАТЬ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ, «ИНГОССТРАХ» ЗАПУСТИЛ НОВЫЙ СТРАХОВОЙ ПОЛИС

Компания «Ингосстрах» совместно с ФГКУ «Росвоенипотека» разработала онлайн-продукт по ипотечному страхованию военнослужащих. Его особенность: солидный срок действия страхового полиса — 5 лет. За счет того, что договор заключается сразу на несколько лет, а не пролонгируется ежегодно, удалось предложить военнослужащим более привлекательный тариф.

Под страховой защитой «Ингосстраха» оказываются квартиры, приобретаемые военнослужащими с привлечением кредита. Компания выплатит возмещение, если недвижимость пострадает в результате пожара, залива водой, взрыва, стихийных бедствий, злоумышленных действий третьих лиц, падения летательных аппаратов или их частей и многих других неприятностей. Страховая сумма приравнивается к сумме кредита, увеличенной на 30%, — это позволяет защитить как заемные, так и собственные средства военнослужащего, вложенные в покупку квартиры.

«Ингосстрах» позаботился и о том, чтобы максимально упростить процесс покупки страхового полиса. Оформить договор и произвести оплату можно в режиме онлайн на сайте компании — www.ingos.ru. Можно также воспользоваться активной ссылкой на сайте ФГКУ «Росвоенипотека», в том числе и личным кабинетом на сайте rosvoenipoteka.ru. Для оформления договора требуется минимальное количество данных — сведения об адресе объекта страхования, страхователе и сумме кредита. Сама процедура оформления полиса занимает не более 5 минут. После оплаты договор, заверенный электронно-цифровой подписью страховщика, сразу же будет доставлен на электронную почту клиента.

СКУЧНО НУ БУДЕТ!

Теперь в трех главных московских офисах «Ингосстраха» — на улицах Лесной, Пятницкой и Большой Тульской — можно воспользоваться бесплатным интернетом. Беспроводная сеть Wi-Fi доступна без пароля всем обладателям смартфонов, планшетов и ноутбуков.

БОЛЕЕ **3,5** МЛН

ТУРИСТОВ ЕЖЕГОДНО ВЫЕЗЖАЮТ ЗА ПРЕДЕЛЫ РОССИИ С ПОЛИСАМИ СТРАХОВАНИЯ ПУТЕШЕСТВУЮЩИХ КОМПАНИИ «ИНГОССТРАХ».

В дорогу с полисом

ДОГОВОР СТРАХОВАНИЯ ПУТЕШЕСТВУЮЩИХ МОЖНО ЗАКЛЮЧИТЬ ЧЕРЕЗ ПРОГРАММУ «МОЙ АГЕНТ»

«Ингосстрах» и «Авиа Центр Онлайн» инициировали процесс заключения договоров страхования путешествующих на базе тревел-программы «Мой Агент». Теперь полисы «Ингосстраха» можно оформить более чем у 500 агентств по бронированию и продаже авиа- и ж/д билетов.

Благодаря нововведению еще больше агентов смогут обеспечить клиентов страховой защитой во время путешествий по России и за рубежом. Полис «Ингосстраха» покрывает расходы на медицинскую помощь, включая стационарное или амбулаторное лечение, он также может защищать от рисков несчастного случая, гражданской ответственности, утраты и повреждения багажа.

© DEPOSITPHOTOS.COM/ WITHGOD/ DAMEDEESO/ ARCADY

АЛЕКСАНДР МЕЛЬНИК
С полисом «Ингосстраха» — я спокоен

ЖУРНАЛ «ИНГОССТРАХ REPORT» ПРОДОЛЖАЕТ РАССКАЗЫВАТЬ О КЛИЕНТАХ «ИНГОССТРАХА» И О ТОМ, КАК СТРАХОВАНИЕ ПОМОГАЕТ ИМ СПРАВИТЬСЯ С ЖИЗНЕННЫМИ ТРУДНОСТЯМИ. НА ЭТОТ РАЗ ОПЫТОМ ДЕЛИТСЯ КАНДИДАТ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ НАУК, ДОЦЕНТ АЛЕКСАНДР МЕЛЬНИК.

Я уже три года сотрудничаю с «Ингосстрахом». Сначала застраховал дачу в Рузском районе, потом получил квартиру в городе Балашихе как военнослужащий и тоже ее застраховал. По-моему, лучше сразу оформить полис, и, если что-то случится, получить возмещение, чем компенсировать потери за свой счет. Тем более дом у нас новый, могут обнаружиться скрытые дефекты, многие соседи делают ремонт — мало ли что... И, как оказалось, не зря.

В прошлом году у меня уже был неприятный инцидент. Соседи сверху залили ванну: натяжной потолок провис, образовался пузырь. Но так как я все застраховал, то, увидев это, переживать не стал. Просто спокойно позвонил в контактный центр «Ингосстраха», узнал, какие документы нужно подготовить, через диспетчера вызвал эксперта по осмотру недвижимости, сам сфотографировал потолок. Затем вызвал ремонтную компанию, они приехали, слили воду и выдали мне счет. На следующий же день я сходил в «Ингосстрах», там составили акт, очень быстро оформили документы и вскоре выплатили возмещение. Пока, к счастью, больше ничего не случалось, но ремонтные работы у соседей в доме продолжаются, поэтому я продлил союз с «Ингосстрахом».

Недавно сыновья купили квартиры, уже закончили ремонт. Теперь думаем, в какой компании их застраховать. Скорее всего, это будет «Ингосстрах».

ДОСЬЕ

Александр Иванович Мельник

- Кандидат педагогических наук, доцент кафедры рекламы и связей с общественностью факультета гуманитарных технологий Российского нового университета (РосНОУ).
- Преподает дисциплины: «Маркетинговые исследования в связях с общественностью», «Профессиональная этика в рекламе и связях с общественностью», «Реклама в коммуникационном процессе», «Организация и проведение кампаний в сфере связей с общественностью».
- Окончил Рижское высшее военно-политическое Краснознаменное училище и Военно-политическую академию имени В.И. Ленина.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ИНГОССТРАХА»

ЦЕНТР притяжения

9 ПРАВИЛ СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ

Торговый центр приносит владельцу не только доходы от сдачи площадей в аренду, но и немало беспокойств. Заместитель начальника управления страхования ответственности «Ингосстраха» Дмитрий Шишкин дает советы, как минимизировать риски при эксплуатации собственности и надежно защитить свои финансовые интересы.

1 Ответственность страховать нужно

Владелец торгового центра несет ответственность перед арендаторами, посетителями, прохожими, в общем, перед всеми, чье имущество или здоровье могут пострадать в здании и на прилегающей к нему территории. И то, что без страхового полиса он серьезно рискует, подтверждает недавняя трагедия в казанском ТЦ «Адмирал». Пожар, вспыхнувший 11 марта 2015 года, унес жизни 17 человек, еще 23 получили травмы и 2 числятся пропавшими без вести. Финансовые потери, по оценкам предпринимателей, составили 1,4 млрд рублей. Среди погибших оказалось много торговцев-арендаторов, которые бросились спасать свой товар. Но если бы люди знали, что ответственность собственника торгового центра застрахована и страховая компания компенсирует убытки, то вряд ли стали бы рисковать жизнью. Благодаря полису удается решить массу проблем. Страховщик не только профессионально урегулирует претензии третьих лиц, выплатив компенсации пострадавшим и родственникам погибших, — его участие снизит накал негативной информации в СМИ и позволит владельцам торгового центра сохранить репутацию.

2 Убедитесь в добросовестности страховщика

Выбирая страховщика, не гонитесь за дешевизной полиса. Лучше изучите финансовую отчетность страховой компании и разберитесь, каковы ее позиции на рынке. Причем важно оценить не только общие ежегодные сборы страховщика, но и объемы сборов и выплат непосредственно по страхованию общегражданской ответственности — чем выше два этих показателя, тем лучше. Убедитесь, что со стороны регулирующих органов к страховщику нет претензий. Посмотрите долю выплат страховщика, которые он произвел по решению суда, — если она большая, то вы рискуете остаться без компенсации или будете вынуждены побороться за нее в суде. Все нужные сведения можно найти на сайте ЦБ РФ.

3 Определитесь с лимитом ответственности

Лимит ответственности во многом зависит от размеров центра. Чем больше арендаторов и посетителей, тем выше может быть размер выплат пострадавшим. Чтобы ни о чем не беспокоиться, небольшой объект площадью до 20 тысяч м^2 следует застраховать на сумму не менее 30–50 млн рублей. Оптимальный лимит ответственности для среднего торгового центра площадью 20–40 тысяч м^2 — от 100 млн рублей; для объектов площадью 60–80 тысяч м^2 — от 300 млн рублей. Если вы хотите сэкономить, используйте франшизу — от 100 тысяч рублей, тогда стоимость договора страхования будет в несколько раз меньше, но и защищать вашу ответственность он будет только в самых критических ситуациях: пожар, залив, ложное срабатывание пожарной сигнализации. В менее серьезных случаях вам придется компенсировать убытки пострадавшим за свой счет.

4 Сообщите максимум информации

При заключении договора страхования предоставьте страховщику максимум сведений о вашем торговом центре, чтобы он подобрал оптимальный тариф — не меньше и не больше чем нужно. Подробно и точно заполните вопросник, еще лучше — позвольте страховой компании провести инженерный осмотр и оценку рисков в здании, а также на прилегающей территории. В этом случае вы бесплатно получите независимое заключение о безопасности вашего центра и его систем жизнеобеспечения. Это весьма полезный документ, который позволяет вам, как собственнику, увидеть уровень профессионализма управляющих и менеджеров на объекте, выявить недочеты и своевременно их устранить.

5 Включайте в полис дополнительные риски и условия

Один из рисков при эксплуатации торгового центра связан с причинением вреда жизни и здоровью третьих лиц. Нередко, спотыкаясь о ступеньки, поскальзываясь на мокром полу или ударяясь о стеклянные двери, люди получают сотрясения мозга, переломы рук и ног, ушибы, порезы. Размер возмещения за каждый подобный случай — около 100–300 тысяч рублей, и по полисам страхования ответственности страховщик возмещает такие убытки. Однако наряду с этим пострадавшие часто требуют компенсации морального вреда, и суммы выплат за него в настоящее время составляют 100–200 тысяч рублей, а в будущем они будут только расти. Этот риск рекомендуется включать в полис как дополнительную опцию.

Не стоит забывать и о статье 60 Градостроительного кодекса РФ, которая определяет размер компенсаций в случае причинения вреда жизни и здоровью из-за технических недостатков объекта. Если из-за них посетитель получит травму со смертельным исходом, потребуется сразу выплатить родственникам 3 млн рублей в качестве компенсационной выплаты плюс возмещение реально причиненного вреда (расходы на лечение, утраченный заработок, расходы на погребение и т.д.). А в случае причинения вреда здоровью компенсационная выплата составит 1 или 2 млн рублей в зависимости от степени тяжести травм. Этот риск тоже рекомендуется дополнительно включить в полис.

Стоит застраховать и прилегающую к ТЦ территорию, в частности парковку, чтобы не платить из собственных средств за повреждения машин, которые пострадали в результате наезда на незакрытые люки, падения шлагбаумов и в других подобных случаях.

ДМИТРИЙ ШИШКИН:
При заключении договора предоставьте страховщику максимум сведений о торговом центре, чтобы он подобрал оптимальный тариф — не меньше и не больше чем нужно.

6 Согласуйте регламент урегулирования убытков

Перед заключением договора настаивайте на включении в него регламента урегулирования убытков. Так вы получите четкую инструкцию, что и как делать после происшествия. Это также еще одна гарантия, что процесс урегулирования убытка затягиваться не будет, страховую выплату вы получите своевременно.

7 Подумайте о страховании ответственности своих контрагентов

Включите в полис страхования вашей ответственности управляющую компанию, которая отвечает за эксплуатацию инженерных систем в торговом центре, а также других подрядчиков. Или пусть контрагенты сами застрахуют свою ответственность. В противном случае все претензии за их недочеты в работе будут вашей головной болью. Также убедитесь, что в договоры аренды торговых площадей вписана обязанность застраховать ответственность арендатора. Сейчас это стандартная практика, которая гарантирует, что страховщик возместит убытки, если кто-то из арендаторов повредит имущество собственника или своих соседей.

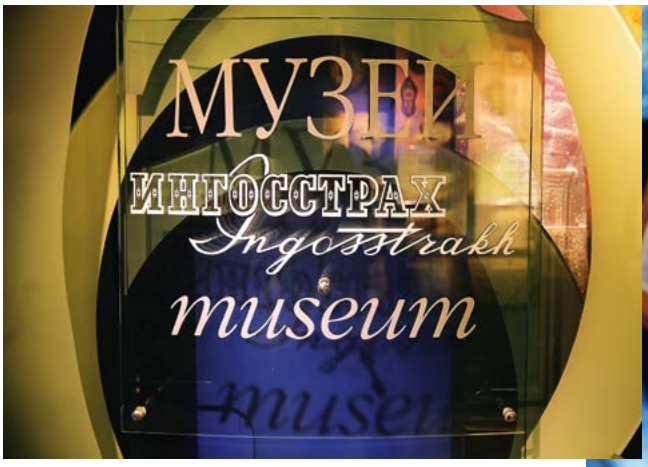
8 При любом инциденте сразу привлекайте страховщика

В торговых центрах часто происходят неприятные инциденты. Так, при плановой проверке системы пожаротушения происходит ее ложное срабатывание, как следствие, повреждается имущество арендаторов. Также их товары страдают в результате протечки крыш, прорыва систем водоснабжения, вентиляции и кондиционирования. Как только что-то случилось — даже если это не крупный инцидент, сразу же сообщите страховщику. Если он с самого начала будет участвовать в урегулировании страхового случая, количество ваших проблем заметно уменьшится, а пострадавшие, зная, что все застраховано, будут разбираться со страховой компанией, а не с вами.

9 Не забудьте застраховать сам торговый центр

Чтобы полностью обезопасить себя от финансовых потерь, собственнику стоит застраховать не только ответственность, но и сам торговый центр. Есть смысл позаботиться и о страховании утраты поступлений арендной платы: это позволит вам не остаться без доходов, если здание серьезно пострадает. В целом после выполнения перечисленных выше рекомендаций вам останется только спокойно работать и развивать бизнес. Ведь даже если произойдет что-то серьезное, страховщик компенсирует убытки.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ИНГОССТРАХА», © DEPOSITPHOTOS.COM/MASSONFORSTOCK



ОДИН ДЕНЬ В МУЗЕЕ «ИНГОССТРАХА»

С любовью К ИСТОРИИ

В сентябре 2015 года музею «Ингосстраха» — визитной карточке компании — исполняется 4 года. Корреспондент «Ингосстрах Report» провел здесь целый день, чтобы выяснить, как складываются будни главного хранителя корпоративной и страховой истории.

10:00

— Как Великий лондонский пожар в XVII веке повлиял на развитие мирового страхования? — спрашивает у меня директор музея «Ингосстраха» Татьяна Щербакова. — Здесь четыре варианта ответа, выбирай любой.
— Ну это просто! — радуюсь я. — Образовалось первое общество страхования от огня.

Мы тестируем виртуальные викторины, которые Татьяна Александровна получила накануне. 30 вопросов станут заключительным аккордом экскурсий по музею, позволят в игровой форме проверить знания и даже получить приз. Хотя мои результаты теста вряд ли можно назвать блестящими, без сюрприза не остаюсь. Директор музея протягивает мне маленькую синюю пирамидку — внутри шоколадная конфета.

— К интерактивным инструментам обратились несколько лет назад, — замечает Татьяна Щербакова. — На своем опыте убедились, насколько это оживляет экскурсию: посетители, независимо от возраста, такие вещи обожают. Скоро интерактив в музее выйдет на принципиально новый уровень. И это радует! Потому что цели у музея серьезные, без поддержки современных технологий не обойтись.

Четыре года назад здесь, в двухэтажном флигеле одной из старинных усадеб Замоскворечья, работали сотрудники автострахования «Ингосстраха». Идея открытия собственного музея компании витала давно, но лишь в 2010 году руководство страховщика приняло окончательное решение о запуске проекта. Главная цель тогда была — сохранить уникальные корпоративные традиции «Ингосстраха» для будущих поколений сотрудников. Но очень скоро добрая слава о необычном музее распространилась за пределы компании. Его постоянными посетителями становятся не только специалисты «Ингосстраха», но и гости со стороны — люди всех возрастов и статусов. Со временем заметно расширяется научно-просветительская деятельность музея, изменяется и список его ключевых целей, главная из которых сейчас — способствовать развитию страховой культуры в российском обществе.

12:00

Началась экскурсия. В группе 11 человек: четыре мужчины, пять женщин и два ребенка.

— Эти страховые доски настоящие? — интересуется молодая женщина.
— Конечно, только краски неродные, во время реставрации пришлось их обновить, — говорит экскурсовод, ведущий специалист музея Елена Батова.

За пять лет в музее прошло почти 5 000 экскурсий. Чтобы принять в них участие, нужно предварительно записаться. Один из сегодняшних посетителей — 39-летний руководитель IT-отдела крупной компании Владимир Пищаев — сделал это две недели назад.

— В 2013 году обанкротилось турагентство, где я купил путевку в Португалию, — рассказывает Владимир. — Думали с женой, что денег не увидим. Но оказалось, что ответственность туроператора была застрахована, мы получили страховое возмещение от «Ингосстраха». Тогда я впервые заинтересовался компанией, со временем стал страховать в ней машину и квартиру. А недавно узнал об этом музее и решил сходить. Интересное место.

Всего в музее пять залов. Экспонаты первого из них знакомят с прошлым страхового дела от древности до начала XX века. Здесь представлены фрагменты древних текстов, старинных документов, наиболее важнейший из которых — манифест императрицы Екатерины II от 28 июня 1786 года, положивший начало государственному страхованию в стране. Второй зал посвящен страхованию в Советской России, а третий и четвертый — рассказывают об основных направлениях деятельности «Ингосстраха», в том числе благотворительной и спонсорской работе компании. Пятый зал предназначен для проведения конференций, презентаций, круглых столов и учебных занятий.

— Мой сын Сергей увлекается историей России, поэтому сегодня пришли сюда: решили, что хорошо бы взглянуть на историю страны через призму истории страхования, — говорит одна из посетительниц Наталья Игнатова. — Нас особенно заинтересовали документы об операции по поднятию 5,5 тонны золота с затонувшего в годы Великой Отечественной войны крейсера «Эдинбург». Приятно, что в такой масштабной операции принимала участие российская страховая компания — «Ингосстрах».

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ИНГОССТРАХА»

14:00

Татьяна Александровна разговаривает по телефону. Один из художников предложил организовать в музее выставку своих картин. Когда музей только открылся, в нем проходили лишь экскурсии. Но очень быстро он превратился в место проведения различных мероприятий. Именно здесь проходят церемония награждения победителей конкурса на лучшую студенческую работу им. В.И. Щербакова и встречи ветеранов компании. А Финансовый университет при Правительстве РФ, с которым сотрудничает «Ингосстрах», организует в музее зачеты для студентов и финансовые ринги с участием знаменитых во всем мире лекторов. Свои заседания здесь проводят как выпускники Чикагской школы бизнеса, так и участники Всероссийского союза страховщиков. Ежемесячный адаптационный семинар для новичков «Ингосстраха» также проходит в этой старинной усадьбе.

— У тех, кто к нам обращается, всегда есть выбор, например, у Финансового университета много своих хороших аудиторий, — рассказывает директор музея «Ингосстраха». — Но им нужно не помещение, а антураж, камерность.

Особую атмосферу отмечают клиенты и партнеры «Ингосстраха»: специалисты компании нередко выбирают музейную площадку для переговоров с клиентами. За стол с одинаковым удовольствием садятся представители российских и иностранных организаций. Им приятно иметь дело с надежным партнером, который с трепетом относится к своим традициям, сохраняет историю не только компании, но и страхового дела в целом.

— Однажды вместе с коллегами приехал на переговоры партнер компании, — вспоминает Татьяна Александровна. — Было видно: человек он властный, не склонный к компромиссам. Сказал, что у него есть только 20 минут. Но пролетело 1,5 часа, а он все еще был в музее, слушая рассказы об истории страхования. И, как сам потом признался, он почувствовал себя школьником, и это чувство было ему приятно. Поющая дореволюционная копилка окончательно развеселила нашего гостя. В результате переговоры прошли прекрасно.

16:00

На это время назначена встреча с очень интересным и знающим человеком — коллекционером Дмитрием Суетиным, который более 20 лет изучает историю страховой культуры в России. С его помощью регулярно пополняется музейная коллекция. Иногда он заходит полюбоваться на бывших «подопечных», но сегодня у него другой повод.

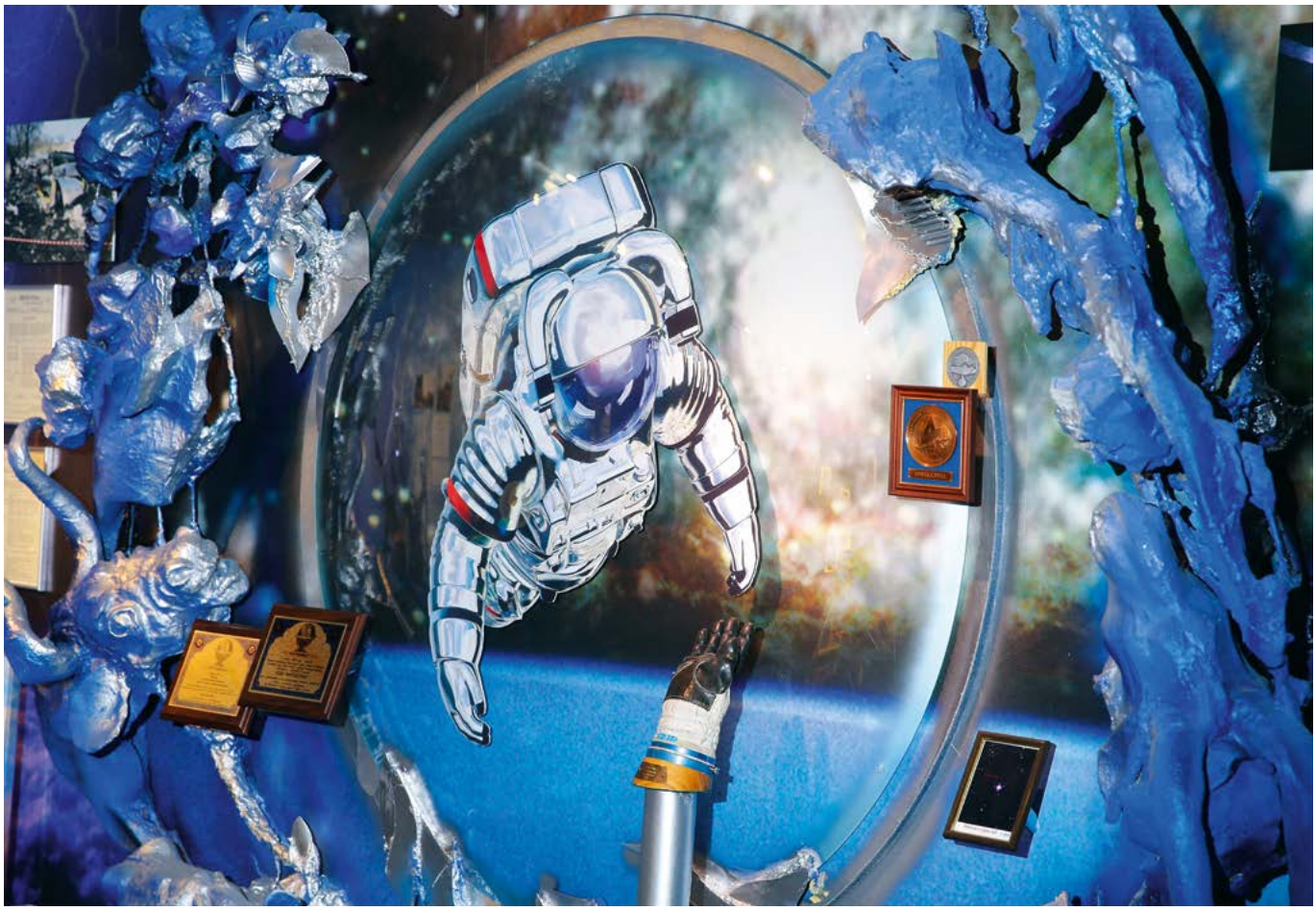
— Был на днях у антиквара, — почти шепотом говорит он Татьяне Александровне. — Видел золотой жетон страхового общества «Якорь», который выдавался вместе с полисом. По моим прикидкам, это 1910 год. У вас в коллекции есть серебряный жетон. А тут золото. Хорошо бы вам его в коллекцию.

За годы работы музея у его сотрудников много сил ушло на поиски в архивах и создание уникальной коллекции. Но сейчас перед коллективом поставлена архиважная задача — новый проект, требующий серьезных инвестиций. Поэтому заманчивая идея Дмитрия пока не рассматривается.

> Полис как таковой мне не нужен, интересна история, с ним связанная. Кто был его владельцем, как он жил и о чем мечтал — ради таких деталей мы надолго погружаемся в архивный океан.

Мы ходим по залам музея, рассматриваем экспонаты. Вот полис взаимного страхования имущества от огня от 2 августа 1872 года. Рядом висит полис страхования жизни, оформленный для маленькой дочери архитектора, жившего в конце XIX века.

— Полис как таковой мне не нужен, интересна история, с ним связанная, — рассказывает Татьяна Щербакова. — Кто был его владельцем, как он жил и о чем мечтал — ради таких деталей мы надолго погружаемся в архивный океан. Однажды фотоматериалы искали 1,5 года. Иногда даже не знаешь, что ищешь. Но потом, когда видишь восхищенные взгляды посетителей, понимаешь, что труды не прошли даром.



18:00

Старинные стены музея «Ингосстраха» помнят тайны разных эпох. И как много они смогли бы рассказать, умей говорить. Если вчера это было просто фантазией, то сегодня — пусть необычная, но уже реальность. Не так давно вступил в активную фазу проект по глобальному аудиовизуальному и мультимедийному оснащению экспозиции музея. Благодаря инновационному оборудованию стены здания «оживут», а гости музея станут непосредственными участниками ярких событий в мировой истории страхового дела.

— Одно дело — экскурсовод рассказывает о Великом лондонском пожаре, другое — когда Лондон XVII века начинает гореть на ваших глазах, — говорит художница Елена Голубятникова, одна из участников инновационного проекта.

Она и специалист по аудиовизуальному и мультимедийному оборудованию Юрий Ильин пришли к Татьяне Щербаковой, чтобы обсудить очередные вопросы по проекту. Не прошло и получаса, как путь творческой мысли преградили инженерные ограничения. Юрий уверен, что одно из решений реализовать не получится. Елена ему не верит, с жаром защищает свою идею.

Скоро благодаря инновационному оборудованию стены здания «оживут», а гости музея «Ингосстраха» станут непосредственными участниками ярких событий в мировой истории страхового дела.

— У нас тут такие дебаты бывают, — с улыбкой замечает Татьяна Щербакова. — Пока довели до ума несколько идей, столько «копий» было сломано.

Мы расходимся в начале восьмого. Только вышли из здания — слышим детский крик:
— Не закрывайте дверь! — навстречу нам бежал мальчик, за ним — отец. — Хочу записаться на экскурсию. Меня Миша зовут.
— Так надо было позвонить, чего бежал? — иронизирует Татьяна Щербакова.
— Проезжали рядом, решили зайти, — говорит озадаченный родитель. — Он мне все уши прожужжал: был здесь в прошлом году, еще хочет. Надо сходить, пока я в отпуске.
— Ждем вас завтра! — приглашает Татьяна Александровна и, проводив гостей до их машины, замечает. — Мне важно привить людям любовь к истории. Когда можешь о чем-то рассказать и при этом затронуть струнку в душе человека, это дорогого стоит. Это находит отклик у людей. Ради этого стоит жить и работать.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ИНГОССТРАХА»

ЖИЗНЬ во время войны

КАК ВЕТЕРАНЫ «ИНГОССТРАХА» ПРИБЛИЖАЛИ ПОБЕДУ В ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЕ

В июне 1941 года Великая Отечественная война в одночасье разрушила мирные планы и мечты миллионов советских людей. Она не обошла никого — ни детей, ни взрослых. Старейшие сотрудники компании «Ингосстрах» вспоминают о том, как жили в тылу и на фронте в эти тяжелейшие пять военных лет. Читайте удивительные истории о любви, мужестве и безграничной воле к победе.

«Для нас Родина была превыше всего»

Анатолий Леонидович Злобин, 89 лет, проработал в «Ингосстрахе» почти 40 лет, прошел путь от инспектора отдела перестрахования до заместителя председателя правления.

— По-настоящему ощутил, что такое война, во время первого налета немецкой авиации на Москву 21 июля 1941 года. Мне тогда 16 лет было. Я стоял на крыше нашего дома неподалеку от станции Быково и наблюдал, как падают зажигательные бомбы. Страшно. Все горит и светло как днем.

Вскоре нас эвакуировали, и я оказался в Тюмени, устроился на военный завод учеником. Потом завод направили в Рязань, и я там стал электромонтажником, отвечал за электрооборудование десантных планеров. Моя каморка находилась в малярном цехе, где красили фюзеляж. Нанюхаешься краски, выскочишь на улицу, чтобы вдохнуть свежего воздуха, а тебя мутит. Работали много, всегда полуголодные. Но мы знали, что делаем все это для победы над врагом, а Родина и государственный интерес превыше всего. А когда объявили победу, я был на Красной площади. Она оказалась забита народом! И знаете, что порадовало до слез: генералы первые отдавали честь солдатам, проходящим мимо, потому что именно солдаты вынесли на себе всю тяжесть этой битвы. А в 1946 году за работу на военном заводе я был награжден медалью «За трудовую доблесть во время Великой Отечественной войны».

«Мы знали, что победим фашистов»

Иван Федорович Клементьев, 87 лет, проработал в «Ингосстрахе» почти 50 лет, большую часть руководил зарубежными дочерними компаниями страховщика «Шостафаг» и «Гарант».

— В первый день войны я отдыхал в пионерском лагере, и мы, дети, сначала даже не осознали, что случилось. Через полгода отца забрали в армию, и наша семья осталась без кормильца: мама, я и сестра, которая родилась в 1941 году. Жили очень бедно. Помню, зимой ходил в школу в теплых тапочках и галошах. И с продуктами было тяжело. Мама, когда собиралась на работу, говорила: «Вот картошка, капуста — свари щи» — никакого мяса там не было. Хлеб по карточкам, 400–500 грамм на человека.

Тогда по всей стране на колхозных полях трудились женщины, дети да старики. Мужчин почти не было, поэтому обойтись без детского труда не было возможности. Я и сам всю войну каждое лето ездил к бабушкам — они за меня получали трудодни. Занимался всем: косил траву, коров пас, картошку полол и собирал, молотил зерно. С раннего утра шла работа, а вечером — без задних ног. Тяжелое время было, но все равно хотелось жить. И мы знали, что победим фашистов. Так и случилось.

«Злость на врага придавала сил»

Дмитрий Антонович Сивцев, 92 года, проработал в «Ингосстрахе» с 1978 по 1998-й, ушел на пенсию в должности заместителя руководителя сектора хозяйственно-административного отдела.

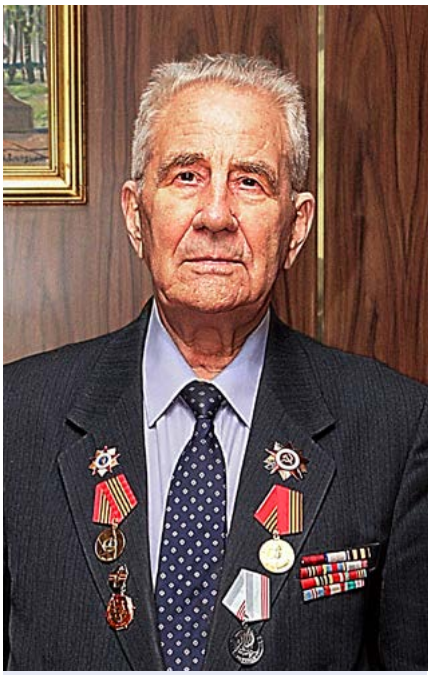
— Меня призвали в армию в ноябре 1941 года, и до 1943-го я пробыл курсантом на радиоузле разведотдела 17-й армии. Потом попал в стрелковую дивизию, должность моя называлась «радиотелеграфист радиостанций средней и большой мощности». Был я разведчиком-связистом, мы по заданию командования разведывали участки и тянули связь на передовой. Ребята в основном молодые, собираемся на задание: необходимо десять человек — дадут пять-шесть, а они «зеленые» совсем, ничего не умеют. И нужно работать за десятерых да еще их учить, и за каждого ответственность.

Страшно было на войне. Иной раз идем в наступление — до немцев полкилометра, а бой в чистом поле. Все крестятся, молят Бога: «Помоги, спаси» — и кричат: «За Родину, вперед!» И бегут. Но все же молодость брала свое, потом как-то попривыкли — бойся не бойся, а Родину надо защищать. Придавала сил и злость на врага. Главное: в плен не попасть, вот это самое страшное.

В апреле 1944 года в одном из боев я получил ранение, лежал без сознания какое-то время. Очнулся, вокруг ни одной живой души. Первая мысль: неужели наши бросили меня отступая, или поубивали всех? Прислушался — стоны неподалеку. Понял, что не я один ранен. Хочу встать — не могу, пытаюсь ползти — начинается обстрел. Решил лежать. Пока лежал, слышал, как немцы добивали штыками тех, кто стонал.

Спасли меня бабушка с девочкой из соседнего селения, они уносили раненых к себе в погреб и там выхаживали. У них я пролежал два или три дня, а потом они сообщили советским войскам через партизан, и меня забрали к нашим. До февраля 1945 года я находился в госпитале, но только начал ходить, тут же отправился обратно на фронт — в конце войны каждый человек на счету.

Приехал в отдельный полк связи и прослужил в Германии до октября 1946 года. После победы нас направили на спецзадание, так как в немецких подвалах еще прятались враги, откуда-то бомбили, и мы наводили порядок. Задание выполнили, за что получили от правительства благодарственное письмо, нас наградили медалями «За освобождение Берлина» и «За победу над Германией». Но от рассказов о боевой службе долгие годы приходилось воздерживаться, все было засекречено, так что даже супруга не сразу узнала о том, что я участвовал в Великой Отечественной войне.



СТАРЕЙШИЙ СОТРУДНИК «ИНГОССТРАХА» ДМИТРИЙ АНТОНОВИЧ СИВЦЕВ ЗА БОЕВЫЕ ЗАСЛУГИ УДОСТОЕН 21 ПРАВИТЕЛЬСТВЕННОЙ НАГРАДЫ. В ТОМ ЧИСЛЕ МЕДАЛЕЙ «ЗА ОТВАГУ», «ЗА УЧАСТИЕ В ГЕРОИЧЕСКОМ ШТУРМЕ И ОСВОБОЖДЕНИИ ВАРШАВЫ» И ВЫСШЕЙ БОЕВОЙ НАГРАДЫ — ОРДЕНА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ I СТЕПЕНИ.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ИНГОССТРАХА», ИТАР-ТАСС, © DEPOSITPHOTOS.COM/ VADIMDEM/ CHERTANOVA/ NJP/ ASAFELIASON

«В конце лета 1941 года встретили первый состав с ранеными»

Владилена Львовна Наркевич, 90 лет, стаж — 42 года, ушла на пенсию в должности старшего эксперта отдела страхования экспертно-импортных грузов.

— Когда началась война, сестра Мара и я обиделись на маму: «Так что же, мы, значит, к бабушке не поедем на лето?» Мы были близнецы, нам только по 17 исполнилось, окончили 9-й класс. А папа сказал: «Да бросьте, девчонки, сейчас не время обижаться. Нужно подумать о нашей Родине».

И тут как раз объявили большой заводской митинг в нашем поселке Иннокентьевском Иркутской области, и меня комсомольская организация попросила выступить. Я сказала: «Девушки, давайте организуем санитарные дружины!» Но вначале мы с сестрой сбегали в военкомат, хотели поехать на фронт радистками. Нас не взяли, а санитарные дружины мы организовали. Окончили курсы сандружинниц и все говорили маме: «Вот ты спрашиваешь, куда мы торопимся! А вдруг война через месяц закончится и мы не успеем стране помочь?» — мы не думали, что война будет такая длинная и страшная.

В конце лета мы встретили первый состав с ранеными. Мара отвечала за выгрузку людей из вагонов, я — за перевозку тяжелораненых в госпиталь. Помню, села в первую машину. На носилках лежит пожилой мужчина и плачет, у него было тяжелое ранение в голову. Поехали, а дорога — кочка на кочке... он прямо кричал от боли. И так его жалко. Я поставила ручки носилок на колени, чтобы меньше трясло, и ехали мы почти час. Позже дома мама, увидев синяки, перепугалась: «Что у тебя с ногами?» А вещи так пропахли гноем, пока мы возили раненых…

Руководил нами очень хороший человек — комиссар Воронцов. И когда мы всех привезли, он вышел виноватый: «Девочки, вы простите, придется раненых мыть». А мы голых мужчин ни разу не видели, и у нас сделались такие растерянные лица, что у комиссара даже слезы выступили: «Простите, но больше некому, остальные готовят постели». И мы мыли раненых. Это было очень тяжело, а потом на носилках носили их до 5-го этажа. Почти каждый день работали в госпитале, часто и ночевали там. Помогали медперсоналу, письма писали под диктовку, ухаживали за ранеными. С октября пошли в 10-й класс, и все время после занятий тоже проводили в госпитале.

В январе 1942-го мы узнали из газет, что финансово-экономический институт в Иркутске объявляет внеочередной набор абитуриентов. И мы с Марой поступили. Учились по 10 часов, а чуть просвет — бежали в госпиталь.

Потом папу пригласили работать в Москву, и он вызвал нас. Правда, поехали мы не сразу, потому что после досрочной сдачи экзаменов за второй курс нас послали сначала вожатыми в пионерский лагерь, а потом в колхоз. Грядки — конца не видно. Обувь — одно название. Ноги обкручены газетами, сверху надевали галоши, подошвы веревками подвязывали для тепла и курточку стягивали веревкой, чтобы меньше мерзнуть.

Приехали в Москву в 1943 году, поступили на 3-й курс. Помню, как смотрели первый салют в честь освобождения Орла. И, конечно, не забуду День Победы. Мы пошли на Красную площадь. Что там творилось! Военных подбрасывали в воздух. Они покупали целиком коробки с мороженым и всем раздавали. Но половина народу плакала. Потому что не было семьи, которая не потеряла бы своих близких. Мы потеряли многих друзей и тоже плакали вместе со всеми.

Прошло 67 лет после войны. Однажды позвонили на домашний телефон: «Вадя! Знаешь, кто это? Я из Иркутска. Помнишь, мы с тобой дружили?» Это был один из тех раненых, которых тогда в 1941 году привезли в наш госпиталь, — Миша. Он нашел меня по интернету через моих родственников. Мы с Марой были потрясены! С тех пор он всегда поздравляет с Днем Победы.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ИНГОССТРАХА», ИТАР-ТАСС, © DEPOSITPHOTOS.COM/ JIM_FILIM/ KINGAN77

ИНГОССТРАХ
REPORT журнал издается с 2005 года

Учредитель и издатель: СПАО «Ингосстрах»
Адрес учредителя и редакции:
127994, Москва, ул. Лесная, 41
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 СПАО «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: 26.06.2015
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 ПЛАНОМ: 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
Тел.: (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. ЩУКИНСКАЯ)
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. КОНЬКОВО)
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: rimskaya@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

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ИНГОССТРАХА»

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

ЛИЦЕНЗИИ РОССТРАХНАДЗОРА: С № 0928 77; П № 0928 77 ОТ 26.12.2005