

За последние годы страховые компании вывели на рынок множество интересных продуктов. Какими новинками страховщики недавно порадовали клиентов и какие еще готовят сюрпризы?

Основные усилия разработчики современных страховых продуктов направляют, с одной стороны, на расширение спектра покрываемых рисков, с другой – на унификацию и упрощение как самих программ, так и процесса их покупки клиентами. Последнее позволяет страховщикам наращивать продажи и сократить издержки.

На здоровье!

Одним из приоритетных направлений деятельности многие компании считают добровольное медицинское страхование (ДМС), поэтому стараются модернизировать продукт на здоровье клиентам.

СГ «УралСиб», к примеру, разрабатывает принципиально новую комплексную программу ДМС для корпоративных клиентов, которая помимо оплаты традиционного набора медицинских услуг (поликлиника, стационар, вакцинация, диспансеризация и проч.) предусматривает спектр мероприятий по формированию здорового образа жизни членов трудового коллектива, защиты от стрессов. Это, в частности, организация занятий йогой, скидки на фитнес, иппотерапия в школе верховой езды и др. «Застрахованным будут предложены программы по борьбе с лишним весом, снижению уровня холестерина и сахара в крови плюс лекции и консультации специалистов», – обещает гендиректор Сирма Готовац.

Таким образом, считают в «УралСиб», страхующие персонал компании смогут обеспечить непрерывность рабочего процесса (стрессы, психологические и психосоматические проблемы служат причиной многих заболеваний) и лояльность сотрудников, а страховая – благодаря снижению заболеваемости персонала сэкономит на оплате услуг лечебных учреждений.

Точных тарифов на продукт пока нет. «Цена его будет зависеть от численности

персонала, отраслевой и территориальной принадлежности, объема программы ДМС и др. В любом случае она будет незначительно отличаться от стоимости традиционного ДМС», – обещает Готовац.

Летом «ВТБ Страхование» предложило программу защиты на случай заболевания раком. Полис «Онкопомощь» позволяет в случае диагностирования рака единовременно получить крупную сумму на лечение. Срок страхования – 3, 5, 7 или 10 лет. Годовая стоимость программы – 4990–16990 руб. в зависимости от срока договора и возраста застрахованного. Полис оплачивается ежегодно, а его стоимость фиксируется на весь срок страхования.

Размер выплаты при заболевании в первый год страхования – 750000 руб., далее он ежегодно увеличивается на 50000 руб.

СК «Русский Стандарт страхование» решила упростить защиту здоровья детей и с мая предлагает «коробочный» полис для детей (от 0 до 17 лет), который оформляется буквально за пять минут, рассказывает гендиректор Антон Кушнер. Оформление договора не требует заполнения медицинской анкеты и ожидания решения андеррайтера о приеме на страхование. По этой программе компания страхует детей с детским церебральным параличом, врожденными аномалиями, покрывает лечение сахарного диабета.

Стандартная программа для новорожденного стоит 91600 руб. на год, а с клиниками повышенной комфортности – 175000 руб. Стандартное ДМС будет стоить 40000 руб., с комфортом – 55000 руб. Помощь можно получить на всей территории страны, говорит Кушнер. Но купить – пока только в Москве и области.

Пушистый полис

Некоторые страховщики, заботясь о душевном равновесии клиентов, готовы взять под защиту не только их самих, но и их любимцев. Так, прошлой осенью «АльфаСтрахование» запустило в Facebook приложение «Альфapитомец». Программа предусматривает страхование кошек и собак в возрасте от шести месяцев до семи лет с родословной и регистрацией в клубе. Жизнь животного страхуется от несчастного

случая – взрыва, удара молнии, действия тока, травмы в результате автонаезда, пожара, стихийных бедствий, кражи, грабежа и разбоя – на сумму в 10000–30000 руб. Цена – от 650 до 1250 руб., рассказывает директор департамента аналитики и развития «АльфаСтрахования» Кирилл Варламов.

За все в ответе

Летом СК «Либерти Страхование» первой в России представила полис комплексного страхования персональной ответственности физического лица за причинение им вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц. «Обычно ответственность граждан при эксплуатации автотранспорта, квартир и домов и проч. страхуется отдельно. Наш новый продукт защищает одновременно от любых претензий, в том числе судебных. Например, когда велосипедист травмировал прохожего, покупатель с тележкой на парковке супермаркета повредил автомобиль и многое другое», – объясняет директор департамента имущественного страхования и перестрахования «Либерти страхования» Светлана Бородина. По ее словам, к полису также можно добавить покрытие на случай причинения вреда при эксплуатации жилья, занятии горными лыжами или сноубордом или ответственность владельца собаки небойцовой породы. Минимальная стоимость страхования на 1 млн руб. – 3500 руб.

Адресная помощь

Недавно АИГ внедрила новое для России страхование дебиторской задолженности компаний (Trade Credit XOL). Такой полис покрывает убытки, связанные с неплатежами, банкротством дебитора или длительной просрочкой платежа за поставленную продукцию. Риск оценивается на базе анализа кредитных процедур самого клиента, а не покупателя. «Клиент может устанавливать кредитные лимиты на отдельных дебиторов по своему усмотрению, не обращаясь к страховщику. Применяются неотменяемые лимиты на покупателей, что обеспечивает защиту баланса при любых рыночных условиях», – объясняет руководитель отдела страхования финансовых рисков АИГ Владимир Кремер. По его словам, стоимость такой страховки зависит от финансового состояния клиента, структуры акционеров, истории убытков, ситуации в индустрии, объема отгрузок с отсрочкой платежа, текущей просрочки и др.

В этом году необычный продукт страхования от потери дохода или возникновения расходов из-за выхода из строя спутника связи предложил страховой брокер «Марш».

Он предназначен для спутниковых, мобильных, интернет-операторов и телекоммуникационных компаний, операторов цифрового ТВ, которые обязаны возместить клиентам убытки в связи с отсутствием сигнала, рассказал представитель брокера. Покрываются и расходы, связанные с переключением на другой спутник или транспондер. Крупный телеканал уже приобрел этот продукт, говорит представитель компании.

Источник: [Ведомости](#), № 170, 17.09.13

Автор: Нехайчук Ю.