

Корреспонденты VG поинтересовались, где предпочитают подложить соломки руководители бизнеса и какие самые необычные запросы получают страховщики.

Владимир Тиняков, вице-президент группы «Ренессанс Страхование»:

– У меня очень утилитарный, рациональный подход к страхованию: все, что представляет ценность, от здоровья до имущества, застраховано. Так сказать, сапожник с сапогами.

Андрей Гусев, управляющий партнер юридической фирмы «Борениус» в России:

– Ничего необычного я не страхую. Ответственность перед соседом, если залью его.

Виктория Тихонова, директор Санкт-Петербургского филиала ООО «Вест Колл ЛТД»:

– Страхуюсь при перелетах и экстремальных путешествиях.

Эдуард Яблоков, директор Санкт-Петербургского филиала АО «СОГАЗ»:

– Два года назад СОГАЗ застраховал космический аппарат «Бион-М», предназначенный для проведения фундаментальных и прикладных исследований по космической биомедицине и биотехнологии. Экипаж спутника состоял из мышей, гекконов, монгольских песчанок, улиток, колоний микроорганизмов. Для ученых было важно, чтобы аппарат вернулся на землю – для дальнейших исследований «космического зверинца». Через 30 дней полета «Бион-М» благополучно приземлился в оренбургских степях.

Ирина Лялина, заместитель генерального директора ОАО «АСК Росмед»:

– Страховали дельфинов, асфальтированную площадку посреди поля от оползня, дорожную коллекцию нижнего белья (от кражи, повреждений сторонними лицами, потопов и пожара). Пример страхования от несчастных случаев – руки Зверева, страхования имущества – песок в карьерах.

Были необычные заявления на повреждения автомобиля. Например, одному клиенту автомобиль зализали коровы, а другому клиенту собаки покусали бампер.

Алексей Гидирим, сооснователь онлайн-сервиса бытовых и бизнес-услуг YouDo.com:

– У моей дочери есть застрахованный инвестиционный счет. Страховая компания должна будет взять на себя обязательства по этому инвестиционному счету на себя в случае моей недееспособности или смерти. А при по достижении ею совершеннолетия зафиксированная сумма перейдет в ее полное распоряжение.

Алена Букашкина, директор клиентского сервиса «PPF Страхование жизни»:

– Был случай, когда к нам обратился человек с инвалидностью, который хотел застраховать свою жизнь на период занятий экстремальным скалолазанием, но, к сожалению, такая страховка нашими правилами не предусмотрена.

Роман Горкунов, директор территориального управления «Запад» ПАО КБ «Восточный»:

– Я пользуюсь услугами комплексной программы страхования, включающей защиту от несчастного случая и защиту банковской карты. На мой взгляд, данный полис должен быть у каждого, кто заботится не только о себе, но и о благополучии своей семьи, объективно смотрит на современный мир.

Максим Тарасов, директор по продажам Rockwool Russia:

– Имущественный вопрос меня не волнует. Мысли и идеи, образование и накопленный опыт, благодаря которым я могу обеспечивать определенный уровень жизни своей семье, стоят гораздо дороже. Свою жизнь я страхую серьезно: полис в страховой компании и определенные инвестиционные программы в нескольких крупных банках. Моя страсть – полеты на мотодельтаплане и легкомоторных самолетах. В небе чувствуется полная свобода от всего происходящего внизу. При этом невольно осознаешь, что жизнь слишком легко потерять, ведь гравитация не прощает ошибок. Я считаю, что бы ни случилось, мои близкие не должны остаться без моей заботы, поэтому самое ценное, что надо застраховать, – это я сам.

Антон Большаков, заместитель управляющего петербургского филиала АО «Юникредит Банк», коммерческий директор региона «Санкт-Петербург Север»:

– Для детей я выбрал программу накопительного страхования жизни. С его помощью можно накопить существенные суммы на будущие траты. А их – любой отец это знает – бывает очень много, например, образование в вузе, первый взнос на недвижимость.

Вячеслав Заренков, председатель совета директоров группы компаний «Эталон»:

– Я строю храм в честь всех русских святых. Стоимость строительства составляет 140 млн рублей. Вот эту всю сумму я и застраховал, потому что считаю, что храм должен быть построен при любых неожиданных обстоятельствах.

Валентин Карнарук, директор по развитию бизнеса компании «Балтийский лизинг»:

– Предъявляя строгие требования по страхованию к клиентам компании, я не испытываю угрызений совести, поскольку сам активно пользуюсь страховыми продуктами. У меня застрахованы квартира, загородный дом, в том числе баня, гараж и

даже садовая техника. Кроме этого, арсенал охотника из пяти огнестрельных единиц – все по оценочной стоимости. Естественно, автомобиль по каско и ДСАГО. При этом я не ищу крайне дешевые тарифы, это вызывает недоверие. Для меня более важен надежный, проверенный жизнью страховщик, с которым я, естественно, торгуюсь по тарифам до последнего.

Инна Алексеева, генеральный директор PR-агентства PR Partner:

– Я оформила страхование жизни, выбрав долгосрочную накопительную страховку сроком на 30 лет. В рамках этой услуги каждый год я делаю страховой взнос в размере \$5 тыс. в американскую страховую компанию. Если со мной что-то случится, мои дети получат выплату, а если страховой случай не наступит, то по истечении срока мне выплатят всю накопленную сумму с небольшим процентом. Это около \$200 тыс., так что это можно назвать долгосрочным финансовым вложением.

Алексей Федоров, управляющий партнер группы компаний «220 Вольт»:

– Весь товар на складах – практика показала, что случиться с ним может все что угодно. Все наши товарные остатки застрахованы от стихийных бедствий и других инцидентов, аналогично застрахован весь товар в магазинах. За последнее время у нас было несколько инцидентов – попытка взлома магазина в Петербурге и пожар в Омске, что в очередной раз доказывает, насколько важно страхование.

Иван Шаров, гендиректор кредитного брокера «Финансовое агентство»:

– В силу того, что я занимаюсь активными видами спорта (беговые марафоны, альпинизм), страхование жизни с персональными опциями выходит на первый план. Здесь учитываются не только стандартные параметры, но и специфические условия: высота восхождения, если мы говорим об альпинизме, или состояние сердечно-сосудистой системы, которая может беспокоить в процессе бега. Если же говорить о нетипичных формах страхования, то популярность набирают сервисные страховки: полисы, предусматривающие какую-либо услугу в случае наступления страхового события. Например, ремонт квартиры или деталей ее отделки не в зависимости от внешних факторов (затопление, масштабные повреждение здания), а в

любой бытовой ситуации. Это позволяет быть спокойным в отношении своего имущества в будничном режиме – мастер или водопроводчик в такой ситуации обошелся бы значительно дороже.

Надежда Солдаткина, генеральный директор ООО «Н+Н»:

– Я абсолютный фаталист: откроется именно та дверь, которая должна открыться. В моей жизни огромное количество ситуаций разрешались совершенно неожиданным образом. Но не надо впадать ни в истерику, ни в панику – страхи не дают нам возможности развиваться, мыслить шире. Я отношусь ко всему спокойно, поэтому в частной жизни не пользуюсь страхованием.

Мария Парфененко, президент компании Steit Development:

– Помимо жизни и здоровья всех членов семьи, мы застраховали и нашу экоферму редких животных, которая находится в Выборгском районе Ленинградской области. На ферме живет большое количество уникальных питомцев, в том числе англо-нубийские козы (единственные в мире козы, у которых молоко без запаха), разнообразная коллекция кур, среди них аям цемани, у которых все черное, включая даже кости и кровь, и считается, что они приносят удачу своим владельцам; кохинхины; мараны, яйца которых темно-шоколадного цвета; араукана (у них яйца бирюзового цвета); джерсийский гигант, являющийся самой крупной породой в мире.

Фарид Вердиев, советник генерального директора АО «Особые экономические зоны»:

– Я ничего не боюсь, потому что не верю в этот бизнес в России.

Источник: [Коммерсантъ \(г. Санкт-Петербург\)](#), № 232, 16.12.15