



Страховой рынок сегодня производит впечатление задержанного и уставшего от борьбы за существование финансового сегмента. Разговоры о создаваемых для клиентов ценностях отошли на второй план. Но так было не всегда. Предлагаем нашим читателям оглянуться назад и посмотреть, чем жили страховщики... 10 лет назад.

Итак, на дворе 2004 год. Только год назад образовался новый «локомотив» рынка – ОСАГО, и компании начали активно развивать инфраструктуру и кросс-продажи. Обсуждается введение обязательного страхования жилья и перспективы страховых интернет-продаж. Вопрос, возможна ли «жизнь» без налоговосберегающих схем, вызывает живейший интерес сообщества (и регулятора). Активно идут процессы слияний и поглощений. Словом, жизнь кипит. Что же предлагали клиентам страховщики в то «золотое» время?

Начнем, пожалуй, с «Росгосстраха». Именно в это время компания выпустила программу «Росгосстрах Авто «Защита», действующую, кстати, по сей день. Согласно описанию продукта, полис предусматривал «страхование автомобиля от хищения и ущерба в результате аварии, пожаров, взрывов, противоправных действий третьих лиц и ряда других рисков». Полис предоставлял различные условия страхового покрытия и позволял формировать до двадцати вариантов страховой защиты, включая варианты, не предлагавшиеся другими страховыми компаниями. Автовладелец мог сформировать программу страхового покрытия собственного автомобиля в соответствии со своими финансовыми возможностями. «Новый продукт обеспечивает дополнительные услуги при наступлении ДТП, в том числе эвакуацию и вызов представителя ГИБДД/ГАИ. Предусмотрена гибкая система скидок, возможность оплаты страхового взноса в рассрочку. Возмещение ущерба по полису производится в любой точке России вне зависимости от места его приобретения. Специально для удобства своих клиентов «Росгосстрах» уже развернул по всей стране уникальную сеть из 233 специализированных центров урегулирования убытков. Они оснащены современной техникой и специальным программным обеспечением для расчета размера ущерба, причиненного автомобилю любой марки. Эти центры уже оказывают действенную помощь пострадавшим в ДТП автовладельцам», – читаем в описании продукта.

Для продвижения нового продукта «Росгосстрах» запускал маркетинговые акции. Так, во Владивостоке, Находке, Уссурийске компания проводила акцию «Аптечка – в подарок». Все, купившие с 15 марта по 15 апреля 2004 года полисы «Росгосстрах Авто «Защита» в офисах продаж «Росгосстраха», получали в подарок аптечки.

Перейдем к **«Ингосстраху»**. Десять лет назад компания предложила своим клиентам программы «Регион-Стандарт», «Регион 02», «Регион-Эконом», а также «Мастер-полис», в которых было предусмотрено по меньшей мере пять возможных страховых случаев: автоавария, пожар, стихийное бедствие, угон и сопутствующие ему кража деталей или порча автомобиля, а также повреждения, возникшие от внешних факторов, – попадание камней или падение предметов. Компания не требовала от своих клиентов в обязательном порядке оставлять автомобиль в темное время суток на охраняемой стоянке, не ограничивала количество случаев и общую сумму выплат в течение действия договора страхования. Действовала гибкая система тарифов и скидок. Так, по условиям программы «Мастер-полис», тарифы на «ВАЗ» 10-й серии начинались от 3,75%, на «девятку» – от 3,24%, на «Ленд Крузер» – от 3,12%. Скидка от базового тарифа по риску «ущерб» составляла до 55%. Кроме того, клиенты могли рассчитывать на скидки при безаварийном вождении по итогам года. В комплексный полис можно было также включить добровольное страхование автогражданской ответственности (с покрытием ответственности до \$1 000 000) и страхование водителя и пассажиров от несчастных случаев.

Для тех же, кто желал приобрести автомобиль в кредит или лизинг, компания предлагала специальные тарифы, рассрочку годового взноса и отдельные программы по договору с представительствами «Форд», «Мерседес-Бенц», «Вольво», «Ленд Ровер», «Даймлер Крайслер» и «Дженерал Моторс» (например, минимальный тариф для марки «Форд» составлял 2,9%).

«РЕСО-Гарантия» анонсировала новый продукт по страхованию имущества физлиц «Домовой – Льготный». Объекты страхования: квартира (общей площадью не более 100 кв. м) и ее отделка, мебель, бытовая техника и другое имущество и оборудование, гражданская ответственность перед соседями. Стоимость полиса на 1 год равнялась \$100, минимальный тариф – 0,13%. Лимиты ответственности: конструкция квартиры – \$45 000, отделка – \$10 000, движимое имущество и техоборудование – \$10 000, гражданская ответственность – \$10 000. Покрываемые риски: пожар, взрыв газа, удар молнии; повреждение квартиры водой в результате аварии, в том числе залива от соседей; хулиганские действия и вандализм; кража со взломом, грабеж; стихийные бедствия; выплаты соседям из-за нанесения ущерба их имуществу, жизни и здоровью. Полис начинал действовать через 7 дней после оформления и его оплаты (или оплаты первого взноса). Квартиру можно было застраховать без осмотра и без составления

описи имущества. Опись составлялась только на дорогие объекты движимого имущества (стоимостью свыше \$500). Оплатить полис можно было в рассрочку до 6 месяцев. Гарантировалась выплата возмещения в течение 15 дней.

Основным же продуктом линейки «РЕСО-Гарантии» по страхованию имущества физлиц был «Домовой». Он предлагался в случае, если стоимость квартиры (или отделки, или движимого имущества) была больше установленных лимитов; клиент не имел подтверждающих документов для движимого имущества стоимостью более \$200; планировалось застраховать ювелирные изделия, книги, произведения искусства; страхователь выбирал свой набор рисков; требовался срок страхования, отличный от одного года, и т.д.

Для предпринимателей и профессиональных менеджеров, которые эксплуатируют офисные помещения, «РЕСО-Гарантия» предлагала продукт «РЕСО-офис». Он защищал конструкцию офиса и всех систем жизнеобеспечения, а также произведенные арендатором улучшения в офисном помещении; движимое имущество (мебель, компьютеры, принтеры и другую оргтехнику, канцелярские товары, техническое оборудование, профессиональное оборудование и инструменты); гражданскую ответственность перед третьими лицами за нанесенный ущерб – по желанию клиента. Минимальная стоимость полиса «РЕСО-офис» составляла \$200. Страхование производилось только в условных единицах. Договор заключался сроком на 1 год. Полис покрывал: материальные потери (в случае пожара, взрыва, удара молнии, повреждения имущества в результате задымления), расходы по уменьшению ущерба от страхового случая и уборке помещения после него, ущерб от залива водой, хулиганских (противоправных) действий третьих лиц, кражи со взломом и/или грабежа, потери при повреждении имущества в результате стихийных бедствий, боя стекол, при самовозгорании электронного оборудования, кражи наличных денег из сейфа и из кассового аппарата, грабежа наличных при их перевозке, юридические расходы при страховом случае и гражданскую ответственность перед третьими лицами на сумму в размере \$100 000 – как по страховому случаю, так и возникшую в процессе эксплуатации помещения. В полис можно было включить и дополнительную защиту: оплату аренды временного помещения или склада, пока производится ремонт из-за страхового случая в пределах \$1000 на каждый страховой случай; упрощенную процедуру выплаты части страхового возмещения (до \$6000) при страховом случае для немедленного начала ремонта помещения; возмещение расходов (до \$300) на взлом, замену замка, изготовление новых ключей и ремонт двери в случае утраты ключей от входной двери. Оплату можно было произвести в рассрочку двумя платежами, если полис стоил больше \$500. Страхование в валютном эквиваленте защищало страховую сумму от инфляции.

В коробочный продукт «Мегаполис-экспресс» от **РОСНО** входил набор услуг по

страхованию внутренней отделки, инженерного оборудования, личного имущества, а также гражданской ответственности перед соседями. А набор рисков включал наиболее опасные из них: пожар, взрыв бытового газа, залив, причинение ущерба преднамеренными действиями третьих лиц (включая поджог, подрыв, кражу со взломом, грабеж, разбой). Страхование проводилось без осмотра и описи имущества. В рамках продукта страхователь мог выбрать одну из предложенных страховых сумм – \$100, \$200, \$300, \$400 или \$500 за 1 кв. м жилья. Каждой из них соответствовал страховой взнос в \$1, \$2, \$3, \$4 и, соответственно, \$5. Клиент мог самостоятельно определить стоимость своего полиса. Для этого он умножал площадь квартиры на выбранный взнос. Распространялся данный страховой продукт как через агентскую сеть компании, так и через банки, торговые дома, ЖЭКи, агентства недвижимости и проч.

Для физлиц-арендодателей РОСНО предлагало особый вариант данного продукта – «Мегаполис-экспресс-аренда». По нему в список рисков были дополнительно включены противоправные действия арендаторов. Этот полис оформлялся риэлтером вместе с договором аренды.

Специально для молодоженов «**Московская страховая компания**» разработала программу страхования от несчастных случаев и болезней. Договор страхования «Свадебный» сроком на один год можно было заключить в загсе сразу же после церемонии бракосочетания. Страховка действовала во всех странах мира. Стоимость страхового полиса составляла 500 рублей. Предполагалось, что этот продукт пригодится тем, кто планировал провести медовый месяц на высокотравматичных горнолыжных курортах или в странах, где наиболее высока вероятность «подцепить» редкое заболевание. В первый месяц действия договора страховая сумма удваивалась (до 100 000 рублей). Застраховать молодоженов мог любой из гостей, присутствовавших на церемонии.

В рамках развития кросс-продаж компания «**Энергогарант**» в 2004 году снизила на 40–50% тарифы на услуги по автострахованию, приобретаемые дополнительно к полисам ОСАГО. В частности, полис добровольного страхования автогражданской ответственности с лимитом ответственности в \$10 000, приобретаемый владельцами легковых автомобилей, микроавтобусов и небольших грузовиков в дополнение к «автогражданке», стоил по акции \$45. Страховка для этой же категории автомобилистов с покрытием в \$20 000 обходилась в \$65. При этом лимит ответственности формировался следующим образом: лимит ответственности по ОСАГО и сверх него – агрегатный лимит по ДСАГО. Самыми популярными вариантами дострахования являлись повышения лимита на \$10 000 и \$50 000.

Кроме того, «Энергогарант» предлагал несколько «нишевых» продуктов по каско. Например, программа «Ретро» была предназначена для владельцев 7–12-летних иномарок. Тариф по программе был равен 8,5–13% от страховой суммы. Опытные водители могли воспользоваться программой «Экономная». Страховая сумма по ней была равна стоимости автомобиля, однако лимит ответственности по риску «ущерб» составлял 30% или 50% от страховой суммы. Третья программа – «Дачник» была предназначена для автолюбителей, выезжающих на весь летний сезон за город. Машина, которую владелец ставил на охраняемую стоянку или в гараж, была защищена от рисков «угон» и «ущерб». При этом в выходные и праздничные дни с 1 мая по 31 октября полис действовал вне зависимости от места нахождения автомобиля. Страховые тарифы для отечественных машин сроком эксплуатации до 8 лет составляли от 4% до 8,5%, для иномарок до 10 лет – от 4,5% до 12%.

В заключение перечислим еще несколько «новых» продуктов, увидевших свет в 2004 году.

1. «**Ингосстрах**» предложил страхование информационных систем, которое позволяло клиенту защититься от компьютерных атак, несанкционированного доступа к компьютерным системам, компьютерных вирусов, преступных действий сотрудников, а также убытков от перерыва в коммерческой деятельности и дополнительных расходов, возникающих вследствие утраты информации.
2. Предложение «**Капиталь Страхования**» для автовладельцев включало 3 программы: «Буржуа», «Капиталист Ъ» и «Аристократ Ъ», которые в зависимости от выбранных условий страхования и типа автомобиля могли быть приобретены в комплексе или отдельно. Также клиентам предлагались услуги «Путевая звезда», «Дорожный патруль», «Обломов Ъ», «Адвокат Ъ».
3. «**Ренессанс Страхование**» анонсировало программу «Автоангел», включавшую полис страхования АГО, правила страхования и дисконтную карту «Ренессанс – скидки для друзей», дающую право на скидки в ряде магазинов Москвы. Уникальность «Автоангела» заключалась в том, что страховая услуга впервые была «упакована» в коробку. Также компания запустила проект «Хранение и оборот произведений искусства» (комплексный продукт «Монолит»), который включал в себя возможность банковской и страховой защиты произведений искусства при их хранении, купле-продаже, транспортировке, проведении экспертизы; в рамках одного продукта предусматривалось страхование имущества, автотранспорта, страхование от несчастного случая, скидка достигала 40%.

4. Для выезжающих за рубеж компания «**РОСНО**» предложила страхование дайверов «РОСНО-Diver's», страхование любителей зимнего отдыха и спорта «РОСНО-Rider» и страховой полис Travel Insurance Card.

5. Страховая компания «**Северная казна**» выпустила на рынок сразу три новых страховых продукта для автомобилистов – полисы «Элит», «Макси» и «Классик» для отечественного и иностранного транспорта. По направлению ДМС компания предложила программу «Бриллиантовая нога».

Это далеко не все продукты, анонсированные страховщиками в начале 2004 года. Подробнее читайте в свежем выпуске журнала [«Новые продукты в страховании»](#).

Источник: [Википедия страхования](#) , 10.06.14