

Владимир Михайлов

# За рамками договора

**Страховой бизнес социален по определению, он призван помогать в бедах и несчастьях, утешать и хотя бы отчасти компенсировать утраты. При этом наиболее деликатной сферой страхового дела является страхование здоровья детей, а также беременности. Об этих видах страхования нашему корреспонденту рассказала генеральный директор СК «Вирилис» Марина Андреевна Янтураева.**

— *Марина Андреевна, для начала два слова о том, какой путь прошла ваша компания и чем она занимается.*

— Страховая компания «Вирилис» образовалась в 1991 году. Вначале ею руководили профсоюзы, затем она стала одной из первых частных страховых компаний Санкт-Петербурга. Основные направления деятельности СК «Вирилис» — это страхование от несчастных случаев, а также добровольное медицинское страхование. У компании есть лицензии на целый ряд страховых услуг, и она занималась разными видами страхования, включая каско и АГО. Однако в итоге мы пошли по пути расширения и углубления изначально выбранных направлений деятельности.

— *В частности, вы развили такое направление, как страхование грудных детей?*

— Да, мы страхуем детей в возрасте до года, страхуем беременность, риски родов и послеродового периода и т. д. Эти страховые продукты разработаны в нашей компании, больше этим в городе никто не занимается. Добровольное медицинское страхование распространено, а вот такого рода услуги, как, допустим, страхование от несчастных случаев новорожденных детей, — оказываем только мы. Это весьма специфические виды страхования, они нужны и уместны, хотя большого оборота обеспечить не могут. С другой стороны, мы и не ставим цель войти в группу лидеров по страховым премиям. Лидеры работают в основном с корпоративными

клиентами, страхуют большие коллективы, а мы работаем с каждым клиентом отдельно. Наши методы — это индивидуальный подход к клиенту, внимание и забота, поддержание человеческого контакта.

— *Тогда в штате компании должны работать люди определенного склада. Вы их отбираете или воспитываете в коллективе?*

— Конечно, кадры проходят серьезный отбор, и те, кого наши методы и подходы не устраивают, уходят в другие места. А кто по духу соответствует этой работе — остаются. Компания проводит и обучение, и воспитание, так что в итоге сложился коллектив из уникальных специалистов страхового дела. Оформление полиса ОСАГО — это одно, а страхование смерти ребенка при родах — это, согласитесь, совсем другой случай. Тут нужно быть немного психологом, немного медиком, поэтому, наверное, в компании «Вирилис» работает немало бывших врачей.

— *Но ведь не секрет, что хороших страховщиков стараются переманить в другие, более крупные компании...*

— Крупные компании обладают большими финансовыми возможностями, а хорошо зарабатывать хочется всем. Поэтому такое случается, и в нашей компании было такое. Однако мы выстояли и сохранили свои позиции на страховом рынке.

— *Насколько известно, кроме непосредственно страхования, вы оказывае-*

*те еще и ряд дополнительных услуг?*

— Да, мы не ограничиваемся только заключением страхового договора. К этому подталкивает сфера нашей страховой деятельности: роды, беременность и т. д. Беременную женщину нужно опекать, сопровождать, и мы такое сопровождение осуществляем. В частности, мы стараемся предоставить всю возможную информацию о курсах для беременных, роддомах, специальном фитнесе для беременных, психологической подготовке. Подобное сопровождение беременности не требует еще одного договора — это дополнительная услуга. И такой информационный пакет мы прилагаем к страховым услугам: страхование во время беременности и страхование во время родов. Таким образом, наш клиент получает от компании чуть больше, чем оговорено в договоре, — и это еще один принцип нашей работы. Мы даже ввели специальный термин: «активная беременность». Можно просто пассивно дожидаться, пока тебя увезут в один из роддомов, а можно вести себя активно, осознанно относиться к беременности для правильного развития плода.

— *Вы как-то оформляете свои рекомендации или предпочитаете устные напутствия?*

— Мы можем и поговорить, и дать специальную инструкцию, в которой расписано, как себя вести беременной женщине, как ездить в машине, какими ремнями безопасности пристегиваться, как одеваться и делать многое

другое. Еще одна инструкция регламентирует уход за ребенком при соблюдении правил безопасности. Все это тоже является дополнительной услугой.

— *А детей старшего возраста вы страхуете?*

— Конечно. Страхование особенно актуально для детей, посещающих ясли и детские сады. Статистика показывает, что в этом возрасте дети получают очень много явных и скрытых травм. Некоторые травмы позже могут обернуться хроническими болезнями или спровоцировать у взрослого человека другую травму. И в этом случае мы не ограничиваемся одним лишь страховым договором, а пытаемся осуществлять своего рода сопровождение, то есть обучаем ребенка безопасному образу жизни. Мы разрабатываем специальные рекомендации в этой области, рассылаем их в детские сады, а там по нашим наработкам проводят серии тренировок с детьми.

Не менее актуально и страхование подростков. Недавно мы принимали участие в конгрессе подростковых гинекологов, где предложили свою программу по страхованию здоровья подростков. Это уникальная программа, она может хотя бы отчасти исправить ситуацию в этой области. А ситуация, надо сказать, очень тревожная.

— *Осталось только пожелать вашей компании успехов на этом пути.*

— Спасибо. Мы работаем с удовольствием, с интересом. А в этом случае обязательно будут успехи, будет развитие.