

# Страхование

РЫНОЧНЫЙ РАСКЛАД | Страховщики рассчитывают на оптимистический сценарий развития отрасли

Российские страховщики **ПЕРЕЖИЛИ** первую волну пандемии без драматичных потерь. **УБЫТКИ** одних сегментов компенсировались ростом в других. Залог дальнейшего развития — интенсивная цифровая **ТРАНСФОРМАЦИЯ** бизнеса.

## Как страховой рынок устоял в коронакризис

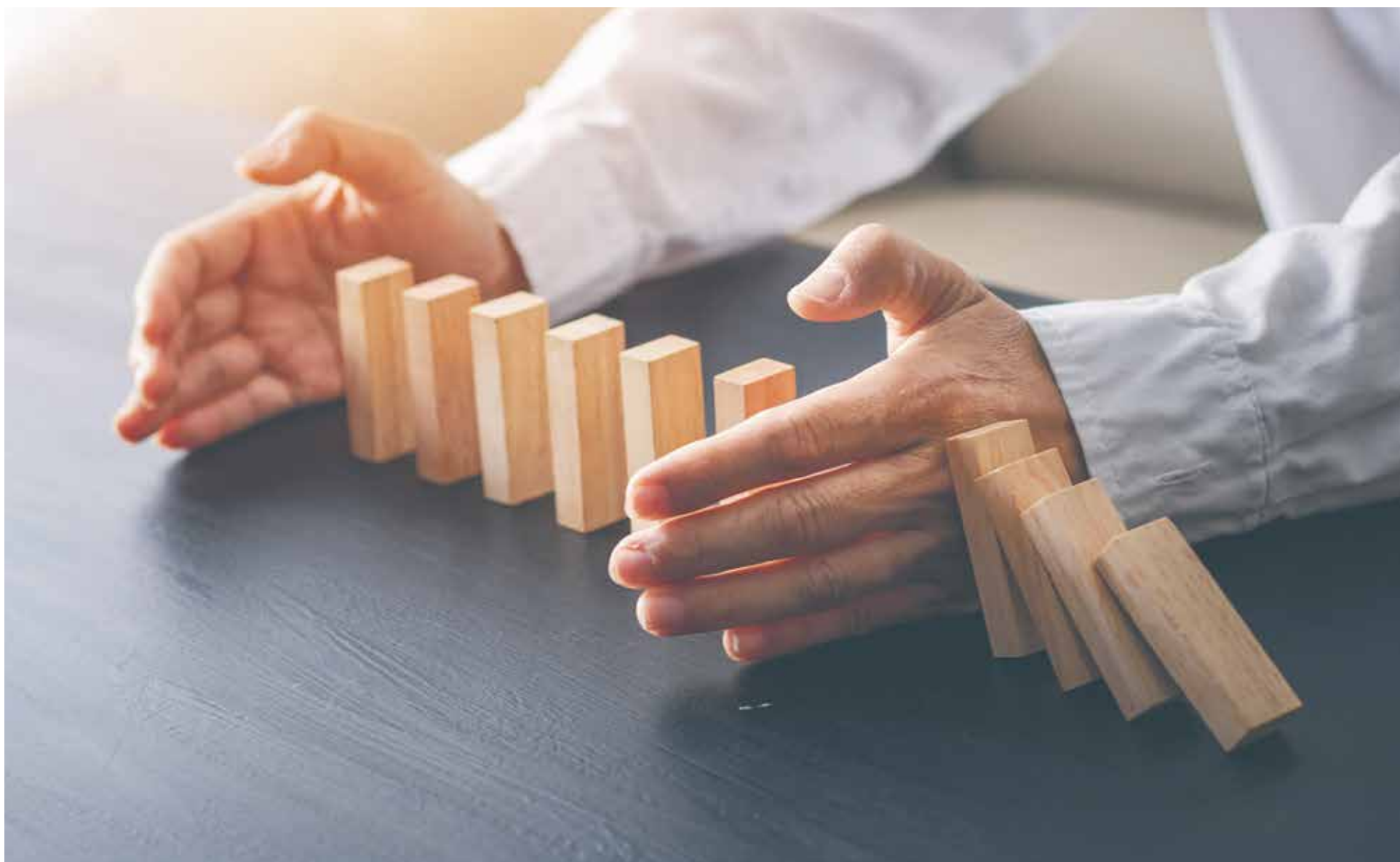


фото: Getty Images Russia

ИГОРЬ НИЛИН

В разгар пандемии прогнозы как по международному, так и по российскому рынкам были весьма тревожными. Так, в мае эксперты крупнейшего мирового бренда — синдиката

Lloyd's of London оценили будущие потери мировой страховой отрасли по итогам 2020 года в \$203 млрд — это один из худших прогнозов за всю историю рынка. Имелись в виду как объемы выплат, так и потери инвестиционных доходов. Российский страховой рынок даже по позитивному сценарию агент-

ства «Эксперт РА», опубликованному в апреле, в 2020 году может сократиться на 17%. Объем премий составит не более 1,23 трлн руб.

Действительность пока выглядит лучше прогнозов. По данным Банка России, регулятора рынка, премии по добровольным видам страхования

в первом полугодии 2020 года снизились лишь на 0,3%, до 616,8 млрд руб., а по обязательным даже выросли — на 2,9%, до 123,4 млрд руб. «Рынок в период пандемии показал свою относительную устойчивость и достаточно быстро адаптиро-

## Рыночный расклад



← Несмотря на рост онлайн-продаж, прямой контакт с представителем страховой компании оказывается более весомым аргументом для приобретения полиса

← 1

вался к новым условиям. В разгар ограничительных мер во втором квартале 2020 года совокупный объем сборов относительно аналогичного периода 2019 года снизился на 13%, а по итогам полугодия с учетом хороших показателей в начале года рынок сохранил цифры 2019 года», — объясняет вице-президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Элла Платонова.

В целом, по оценкам ВСС, виды страхования, зависимые от пострадавших в кризис отраслей экономики, ожидаемо показали во втором квартале отрицательную динамику в диапазоне от 10 до 20%. «Практически до нуля снизился спрос на продукты, связанные с перемещениями по миру, — например, страхование выезжающих за рубеж. Под угрозой оказалась рентабельность сегментов, связанных с состоянием мировых рынков, организацией производства и цепочек поставок», — подтверждает Вероника Варшавская, директор департамента налогов и права «Делойт, СНГ».

### ГРУППА ПОДДЕРЖКИ

Удержать позиции страховщикам помогли популярные продукты, спрос на которые менее зависим от карантинных мер. В частности, поддержали рынок сегменты страхования имущества юридических лиц и ОСАГО. В автомобильном секторе даже отмечено снижение убыточности, поскольку в период карантина трафик на дорогах, а значит, и аварийность были значительно ниже.

Также увеличился спрос на накопительное страхование жизни (НСЖ) — рост по этому сегменту в первом полугодии 2020 года по сравнению с аналогичным периодом 2019-го составил 26% — премии выросли с 44,7 млрд до 56,2 млрд руб. Частично на увеличение популярности НСЖ повлияло снижение доходности депозитов, но оказала влияние и пандемия. В такие периоды люди хотят поддержать чувство уверенно-

сти в завтрашнем дне. Договоры накопительного страхования жизни дают клиентам небольшой, но гарантированный доход и при этом учитывают риск неожиданного ухода из жизни.

Ожидания участников рынка по итогам 2020 года можно назвать осторожными. По мнению ряда руководителей компаний, опрошенных при подготовке «Обзора рынка страхования в России за 2020 год» консалтинговой компании KPMG, рост премий может составить до 5%, но большинство респондентов все же ожидают падения рынка, хотя не более чем на 9%. Ключевым вопросом — насколько сильным окажется возобновление роста заболеваемости коронавирусом этой осенью?

«В случае реализации позитивного сценария и исключения второй волны пандемии с введением ограничительных мер прогнозируем равномерное развитие рынка, исходя из структуры страхового портфеля, сформировавшегося за последние три года. Флагманами отрасли останутся сегменты по накопительному и инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ), ОСАГО и добровольному медицинскому страхованию — ДМС», — говорит Элла Платонова.

«По результатам нашего опроса наиболее перспективными направлениями деятельности игроки рынка видят страхование имущества физлиц и ДМС. Также ожидается значимый рост в сегментах ИСЖ и накопительного страхования жизни на фоне снижающихся ставок по депозитам», — соглашается Владимир Шур, заместитель директора практики по работе со страховыми компаниями КPMG в России и СНГ.

В дальнейшем развитие ситуации в страховой отрасли будет зависеть от нескольких факторов. Сегодня уже очевидно, что фиксируется вторая волна роста заболеваемости, значит, доходы населения продолжат сокращаться. Минэкономразвития оптимистично прогнозирует по итогам года снижение

доходов на 6%. А по оценкам НИУ ВШЭ, во втором квартале 2020-го этот показатель может достичь 18%. Нужно также учитывать, что от введенных в первой половине 2020 года ограничительных мер существенно пострадали многие представители малого и среднего бизнеса. Им так же, как и населению, придется оптимизировать расходы. В результате может снизиться, например, спрос на ДМС, на которое рассчитывают страховщики. «Объем добровольного медицинского страхования, ставшего, по мнению Банка России, новым драйвером рынка в 2019 году, может существенно сократиться. В условиях экономического кризиса многие компании будут вынуждены отказаться от значительной части соцпакета, предоставляемого работникам», — соглашается Вероника Варшавская.

Возможно, на восстановление рынка в какой-то степени повлияет рост доверия со стороны розничных страхователей. Как сообщает ВСС, количество жалоб, поступивших в Банк России на страховщиков в первом полугодии 2020-го, снизилось на 35% по отношению к тому же периоду прошлого года — с 23 тыс. обращений до 15 тыс. И наиболее значительно — по страхованию жизни, почти в два раза. Глава ВСС Игорь Юргенс объяснял положение дел тем, что рынок победил такое явление, как мисселинг (навязывание ненужного страхователю продукта).

### РЫНОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Угроза снижения спроса на популярные продукты требует от страховых компаний активнее искать способы повышения рентабельности бизнеса, снижения издержек. Резервы для этого есть.

«Актуальная отраслевая задача сегодня — развитие механизмов взаимодействия страховых компаний с государственными информационно-цифровыми сервисами, такими как Система межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ), Единая информационно-аналитическая система (ЕИАС), Единая биометрическая система (ЕБС). Законодательное регулирование этого вопроса позволит выйти на новый уровень оперативности обслуживания клиентов», — говорит Элла Платонова.

Залогом для дальнейшего развития станет интенсификация цифровой трансформации бизнеса. Компании сконцентрируются на развитии систем удаленного регулирования убытков и онлайн-каналов продаж. Существующие на рынке IoT-решения (Internet of Things) дают возможность существенно сократить путь до клиента, предоставив ему различные дистанционные сервисы как при заключении договора страхования, так и при наступлении страхового события.

В свою очередь, использование программ для анализа данных IoT-устройств позволит делать клиентам более персонализированные предложения, работая таким образом на повышение их лояльности. «Самый простой пример — учет данных телематики автомобиля для расчета премии в договоре каско. С ее помощью можно мотивировать к более осторожному стилю вождения, а также бороться с мошенничеством. Другие, пока менее популярные примеры — использование информации с носимых устройств, таких как фитнес-трекеры, smart watch, для расчета премии в договорах страхования жизни, а также данных устройств типа «умный дом» при заключении договоров страхования имущества», — резюмирует Владимир Шур.

Как отмечают авторы обзора KPMG, доля онлайн-продаж большинства продуктов среди участников исследования все еще невысока. По итогам прошлого года лишь в сегменте страхования выезжающих за рубеж этот показатель составил 59%, страхования имущества физлиц — 27%, ОСАГО — 26%, ДМС — лишь 13%. Доля урегулированных посредством онлайн-каналов убытков оказалась еще скромнее: 33% по договорам страхования имущества граждан и 30% по договорам страхования выезжающих за рубеж, 7% по ДМС. Примеров использования IoT-решений, в том числе при создании персонализированных страховых продуктов, на отечественном рынке пока еще меньше. Сбор и обработку данных с помощью телематических устройств практикуют лишь 7% компаний. Столько же респондентов сообщили о регулярном использовании систем оптического распознавания при урегулировании убытков.

Крупные игроки рынка уже в начале года, до локдауна, смогли улучшить позиции. Так, по оценкам ВСС, на топ-5 страховщиков в первом квартале пришлось 72,2% всей собранной страховой премии. Годом ранее на топ-5 страховщиков приходилось 68,8% всех сборов.

Переход бизнеса в период локдауна в онлайн-формат — весомый аргумент в пользу интенсивной цифровой трансформации бизнеса. «Развитие ИТ-платформ в страховой индустрии сдерживается особенностями отраслевой специфики, диктующей необходимость управления рисками, среди которых возмозможность злоупотребления при заключении договора страхования и урегулировании страховых случаев», — говорит Элла Платонова. — Но, даже несмотря на это, рынок будет двигаться в направлении развития информационных технологий параллельно с развитием цифровой среды национальной экономики». ■

**35%**

составило снижение количества поступивших в ЦБ жалоб на страховщиков за первое полугодие 2020 года в сравнении с аналогичным периодом 2019-го



## От первого лица

Какие сегменты страхового бизнеса получили наибольшие шансы к развитию в пандемию, сколько средств от компаний требует ИТ-переворужение, РБК+ рассказал генеральный директор СК «РОСГОССТРАХ» **ГЕННАДИЙ ГАЛЬПЕРИН**.

# «Страховой рынок стал более жестким в части конкуренции за клиента»

### Как изменился страховой рынок в результате коронакризиса?

Рынок действительно изменился, в чем-то стал еще более жестким в части конкуренции за клиента. Страховой бизнес подстраивается под новые условия, чтобы сохранить взаимодействие с потребителем, ищет новые каналы дистрибуции, модернизирует имеющиеся.

Мы изначально не ожидали сколь-либо серьезного роста рынка страхования в этом году. Но результаты полугодия показали, что рынок по объемам практически не изменился. Да, был непростой второй квартал, но год отрасль пройдет без особых потерь в объемах. Сейчас уже подрастает страхование имущества. Было замедление в банковском страховании, но в июне рост вернулся: россияне опять пошли за кредитами, за ипотекой. Ожило добровольное автострахование — покупатели стали возвращаться в автосалоны.

В «Росгосстрахе» уже в мае работало более 90% офисов продаж. В период санитарных ограничений выросли онлайн-продажи. Хороший результат продемонстрировал корпоративный канал, сборы здесь также заметно выше прошлогодних, вернулись несколько знаковых клиентов, с которыми «Росгосстрах» работал ранее.

Нам помогает то, что наш бизнес очень структурированный и одновременно диверсифицированный — успешно сосуществуют и дополняют друг друга разные направления работы, разные каналы дистрибуции. Так что даже если где-то в силу разных причин мы временно «проседаем» — например, в страховании выезжающих за рубеж, что естественно в условиях карантина, то другие направления работы позволяют нам компенсировать ситуативные потери. В банковском страховании, в частности, по итогам полугодия получили рост по сравнению с прошлогод-



Фото: пресс-служба

ними показателями. Существенно прирастили портфель по ипотечному страхованию. Запускаем новые программы с банками-партнерами. Наши сборы за этот период выросли на 11%, сократилась убыточность. И как результат — более чем двукратное превышение плана по прибыли — 6,3 млрд руб. Заметно увеличилась наша доля на рынке. А дочерняя специализированная компания «Росгосстрах Жизнь» уже входит в число лидеров.

### Имеет ли смысл включить в медицинскую коробку риски, связанные с COVID-19?

Безусловно, мы видим растущий спрос на коробочные продукты по здоровью и прежде всего по телемедицине. Для нее это, наверное, вообще расцвет и начало серьезного роста: если раньше люди не очень верили в эффективность того, что в народе называют «лечением по телефону», а кто-то даже называл это шаманством, то сейчас отношение поменялось. Многим так или иначе пришлось воспользоваться услугами дистанционных

консультаций, и наши соотечественники увидели: да, это работает. И нормально работает — и диагностика, и рекомендации по лечению или проведению дополнительных обследований. Пользуются спросом медицинские продукты, покрывающие риски при критических, в том числе онкологических, заболеваниях. В линейке специальных продуктов есть и сугубо сервисная страховая программа «Без паники!» — этот продукт предназначен для помощи клиентам, попавшим в сложное положение в условиях пандемии. COVID-19 известен своими осложнениями, которые могут потребовать даже более длительного и дорогостоящего лечения, нежели сам вирус. Мы предлагаем своим клиентам возможность реабилитации после перенесенного заболевания коронавирусной инфекцией — тем, у кого есть договоры страхования недвижимости.

**Агентская сеть — это преимущество или, как «нефтяное проклятие», лишает стимула искать современные выходы на клиентов?**

«Росгосстрах» — исторически агентская компания. Наши агенты доходят до клиента там, где и гаджеты порой не работают. Им непросто приходится в условиях пандемии: они работают дистанционно или направляются на встречу с соблюдением всех мер безопасности. У нас в мае некоторые агенты выходили «в поле» в защитных костюмах, как у врачей. Где они их брали, уж не знаю, но выглядело это впечатляюще.

Мы построили новую систему мотивации, начав не с центрального офиса, а именно с агентского канала — важнейшего для всей нашей компании. Делаем все, для того чтобы доказать: в «Росгосстрахе» можно зарабатывать больше, чем у конкурентов. При этом исходим из того, что будущее за инновационными технологиями, за скоростью, за возможностью дистанционного взаимодействия.

### ИТ-оснащение бизнеса требует немалых инвестиций. О каких объемах средств идет речь для крупной страховой компании?

За последние несколько лет наши инвестиции в ИТ составили несколько миллиардов рублей. Мы много делаем для развития корпоративной ИТ-архитектуры и готовы вкладывать в эту сферу столько, сколько будет нужно. Перезапустили систему управления ИТ-проектами. Перевели все свои офисы и агентов на продажу продуктов автокаско через новую полисную систему Guidewire. Переводим на эту платформу и продажи полисов ОСАГО. Таким образом, вся вертикаль автострахования «Росгосстраха» будет в ближайшее время переведена на работу в целевой ИТ-архитектуре.

Создана «фабрика продуктов», которая также использует Guidewire. Недавно внедрились проект по улучшению качества обработки данных с помощью платформы «Единый клиент». В результате создана одна из самых больших среди страховых организаций страны система Customer Data Integration (CDI), в которой, в частности, содержатся сведения о заключенных договорах и застрахованных транспортных средствах. Мы готовы создавать для клиентов сервисные

вертикали, в которых финансовая защита будет объединена с набором актуальных услуг.

### Как работают платформенные решения на страховом рынке?

Это решения для продажи продуктов с сервисной составляющей, привлечение на эту платформу партнеров для комплексного оказания услуг клиентам. И это гораздо больше, чем простое страхование, которое начинает работать после наступления страхового события. Сервисы предоставляются независимо от рисков. Одна из таких платформ, медицинская, уже тестируется внутри компании. К декабрю начнем тестирование автомобильной платформы, чтобы в 2021 году запустить продажи обновленной линейки автострахования с сервисными услугами. До конца следующего года планируем такой же проект реализовать и в страховании имущества физических лиц.

### Каким вы видите будущее «Росгосстраха»?

В конце 2019 — начале 2020 года мы сделали шаг в наше будущее: приступили к проекту «Росгосстрах 2.0». Фактически наше будущее начинается сегодня, 6 октября, — в день рождения нашей компании и День страховщика. Ровно за год до своего векового юбилея в 2021 году мы объявляем о намерении обновить свой бренд.

С одной стороны, мы хотим сохранить в нем все исторические черты, а с другой — наполнить новыми символами, которые подчеркнут стремление компании занять подобающее законодателю мод место на страховом рынке XXI столетия.

На протяжении столетия наша компания закладывала основы страховой отрасли. В современной России, где на смену монополии пришел рынок, за три десятка лет так и не появилось претендента на то, чтобы оспорить позиции «Росгосстраха» как символа страхования. Но в преддверии второго века нашей истории этого уже недостаточно. Через обновление нашего фирменного стиля, через включение в него легкости, динамики и технологичности мы хотим обозначить свои лидерские амбиции. ▀

👉 Рынок по объемам практически не изменился. Да, был непростой второй квартал, но год отрасль пройдет без особых потерь в объемах»

## Тенденции

## Телемедицина на переднем крае

Дистанционное медицинское обслуживание получило уникальный шанс для рывка в период локдауна. Воспользуются ли этой ситуацией страховщики?

АЛЕКСЕЙ НЕКРАСОВ

Пандемия COVID-19 привела к росту опасений населения за свое здоровье. В то же время из-за карантина и сопутствующего ему замедления экономики доходы падают, издержки корпораций, напротив, растут, что может негативно отразиться на динамике заключения новых договоров добровольного медицинского страхования (ДМС). А в итоге привести к его изменению. «Классическое ДМС «ото всех рисков» уступает место более доступным программам с усеченным набором услуг или франшизой», — прогнозируют авторы доклада Банка России, опубликованного в марте 2020 года.

На рынок будет влиять и такой фактор: из-за повторного резкого роста заболеваемости COVID-19, ставшего очевидным в сентябре, многие остерегаются бывать в местах скопления людей. К таким местам можно отнести и поликлиники. Наиболее очевидны сейчас шансы у телемедицины — как медицинской услуги, так и страхового продукта.

#### ЗАКОННЫЕ ОСНОВАНИЯ

Телемедицина в стране легализована в 2018 году с вступлением в силу закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам применения информационных технологий в сфере охраны здоровья». Телемедицинские технологии можно применять при оказании первичной медицинской помощи, скорой, паллиативной, в том числе в стационаре. Возможны дистанционные консилиумы врачей, консультации. Медучреждениям для этого нужно регистрироваться в Федеральном реестре медицинских организаций Единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения, а врачам — в Федеральном реестре медицинских работников Единой системы. Программ-

ное обеспечение для диагностики и лечения также подлежит регистрации. Закон позволяет оказывать телемедицинскую помощь в рамках программы госгарантий за счет Федерального фонда обязательного медицинского страхования, нет препятствий и для включения этой опции в программы ДМС.

Сегодня страховые компании все чаще предлагают корпоративные решения, в которых телемедицина идет в качестве дополнения к основному продукту в рамках ДМС, предлагаются услуги телемедицины и в качестве самостоятельного продукта.

«Включение телемедицинских сервисов повышает привлекательность страхового продукта для клиента. Потребителю они позволяют во многих случаях пообщаться с врачом удаленно, если нет необходимости в очном приеме, например в случае корректировки лечения. Особенно актуальным такой продукт становится в период пандемии, когда взаимодействие с внешней средой приходится сильно ограничивать», — рассуждает Дамир Сухов, директор практики по работе с компаниями сферы здравоохранения и фармацевтики КПМГ в России и СНГ.

С ним согласен директор по цифровой трансформации группы компаний «Медси» Александр Пилипчук: «Мировой опыт показывает, что расходы на телемедицину стандартно покрываются страховыми контрактами, что позволяет сэкономить как пациентам, так и страховым компаниям».

Большие возможности для телемедицины открываются и в сегменте предварительных консультаций перед госпитализацией, рассказывает генеральный директор Национального медико-хирургического центра имени Н.И. Пирогова Олег Карпов. «С ее помощью возможно также продолжить наблюдение и лечение пациентов, выписанных из стационара. И конечно, дистанционные медуслуги важны для людей с ограниченными функциями, которым сложно



Фото: Getty Images Russia

или невозможно самостоятельно приехать в больницу. Отдельно стоит отметить онлайн-взаимодействие врачей: это прежде всего консилиумы и оперативный обмен информацией по диагностике и лечению», — добавляет эксперт.

Интерес отечественных потребителей к рынку страховой телемедицины растет, но рядовой, привычной эта услуга еще не стала. «В отличие, допустим, от США в России при выборе — обратиться к врачу онлайн или пойти в клинику — пациент выбирает личный визит, если это не телемост с консилиумом врачей в рамках второго мнения. В наших клиниках доля телемедицинских услуг составляет пока порядка 8–10%», — рассказывает Егор Сафрыгин, директор по цифровой трансформации Европейского медицинского центра. Для этого есть объективные причины. В рамках предоставления услуг телемедицины не разрешено ставить диагноз и проводить первый прием.

#### ПАНДЕМИЯ КАК ТРИГГЕР

Так называемый закон о телемедицине, установив для нее запрет на первичный прием и дистанционную постановку диагноза, сузил рынок телемедицины до мониторинга ранее очно назначенного лечения, уверен Дамир Хусаинов, директор группы по обслуживанию предприятий отрасли медико-биологических наук и здравоохранения, «Делойт, СНГ». «Это не позволяет в полной мере раскрыть возможности, которые предоставляет телемедицина. Для ряда нозологий врачу для постановки диагноза не обязательно встречаться

с пациентом очно, достаточно изучить результаты анализов, снимки и поговорить», — объясняет эксперт. Ожидалось, что соответствующие корректировки в закон будут внесены летом, проект поправок подготовлен, но не был одобрен Госдумой.

Кроме того, «телемедицина на текущий момент не включена в тариф по обязательному медицинскому страхованию (ОМС), не прописана в стандартах лечения, не является обязательным модулем в медицинских информационных системах (МИС) поликлиник», — говорит Александр Пилипчук. В том числе по этим причинам телемедицина остается дополнительным инструментом повышения лояльности клиентов. «С точки зрения экономического эффекта ставить телемедицину в один ряд с классической пока рано. Это направление, скорее, является выгодным как дополнение к привычному сервису за счет расширения клиентской базы, расширения географического присутствия, оптимизации загрузки врачей и выстраивания долгосрочных взаимоотношений с пациентами», — уверен Дамир Сухов. Участники рынка предпринимают собственные попытки ускорить этот процесс. Медицинская компания «Доктор рядом» в сентябре объявила о запуске пилотных проектов по официальному включению услуг телемедицины в программы ОМС в пяти регионах: Татарстане, Калужской, Нижегородской, Ивановской, Ульяновской и Сахалинской областях.

Для дальнейшего развития телемедицины в России нужен дополнительный спусковой крючок. Таким триггером должна стать эпидемия COVID-19, ко-

торая уже изменила отношение потребителей к услуге. «Период пандемии показал, что локдаун увеличивает популярность удаленных медицинских консультаций. В нашем случае рост популярности таких услуг составил 680%», — подтверждает Егор Сафрыгин.

Телемедицина требует современной технологической базы, объемных инвестиций в цифровизацию процессов, в том числе страхового бизнеса. Нужны системы видеонаблюдения, специальные станции для быстрого анализа показателей пациента, трекеры и другие гаджеты. Оснащенные на должном уровне компании в России есть. «У нас внедрен комплекс удаленной реабилитации, включающий упражнения для двигательного, психологического, нейропсихологического и речевого восстановления. Он используется для пациентов, которые прошли стационарный курс реабилитации и продолжают наблюдаться удаленно. С помощью библиотеки видеороликов для них собираются индивидуальные программы, которые могут адаптироваться по мере улучшения состояния. Данные об изменении состояния пациентов поступают в их медицинские карты, так как комплекс интегрирован с медицинской информационной системой. Заниматься на платформе можно при помощи любого устройства с экраном, подключенного к интернету», — говорит Олег Карпов.

В Банке России не раз отмечали, что развитию рынка ДМС будут способствовать новые медицинские технологии и Insurtech. Масштаб их внедрения будет зависеть от цифровизации всей отрасли. ■

← В России телемост с консилиумом врачей — зачастую единственный способ получить квалифицированное второе мнение

#### «СТРАХОВАНИЕ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»

Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 64 (3231) от 6 октября 2020 г.

Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

**Партнер проекта:** ПАО СК «Росгосстрах». Реклама

**Учредитель:** ООО «БизнесПресс»

**Издатель:** ООО «БизнесПресс»

**Директор ИД РБК:** Ирина Митрофанова

**Главный редактор партнерских проектов РБК+:** Наталья Кулакова

**Редактор РБК+ «Страхование»:** Юлия Панфилова

**Выпускающий редактор:** Андрей Уткин

**Руководитель дизайн-департамента:** Евгения Дацко

**Дизайнеры:** Дмитрий Иванов, Сергей Пивоваров

**Фоторедактор:** Алена Кондюрина

**Корректоры:** Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

**И.о. главного редактора газеты:** Петр Геннадьевич Канаев

**Рекламная служба:** 8 (495) 363-11-11, доб. 1342

**Коммерческий директор издательства РБК:** Анна Брук

**Директор по продажам РБК+:** Евгения Карлина

**Директор по производству:** Надежда Фомина  
**Адрес редакции:** 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1