

СТРАХОВАНИЕ И ВОЗМЕЩЕНИЕ

The trendsurfing digest



Уважаемые коллеги!

Мы рады приветствовать вас на страницах нашего дайджеста. Это его первый выпуск.

О чем наш дайджест? О вопросах корпоративного страхования и возмещения убытков. Кто его авторы? Участники рынка, ведущие страховые эксперты и юристы.

Международные новости, актуальная судебная практика, статьи, интервью – мы постарались сделать наш дайджест разнообразным.

Получился ли наш первый выпуск интересным и по-настоящему полезным – об этом мы узнаем из ваших отзывов, на которые очень рассчитываем.



Мы благодарим всех принявших участие в подготовке дайджеста коллег! Коротко об авторах на странице [22](#).



HDI

VEGAS LEX

**PETROL
CHILIKOV**
law offices

 **Marsh** АЛРУД

СОДЕРЖАНИЕ

Новости	3
Диалоги	7
Рассуждения	9
Обобщения	17

НОВОСТИ

По сообщениям источников, заявка Aon Plc на покупку компании Willis Towers Watson Plc за \$30 млрд. находится под угрозой антимонопольного предупреждения Европейской комиссией¹

Заявка Aon Plc на покупку компании Willis Towers Watson Plc за 30 млрд. долл. находится под угрозой вынесения антимонопольного предупреждения Европейской комиссией. Согласно информации от двух источников, знакомых с данной ситуацией, у Aon есть всего несколько недель, чтобы пойти на уступки и ответить на опасения регулирующих органов ЕК. Сделка, объявленная год назад, приведет к созданию крупнейшего в мире страхового брокера, который обгонит лидирующую на рынке компанию Marsh & McLennan Cos. Inc.

Страховая индустрия пережила волну консолидации, вызванную падением оценочной стоимости активов, а компании стараются развивать свои бизнес-модели на фоне резкого увеличения страховых претензий, связанных с COVID-19, и других вызовов.

ЕК, которая приостановила расследование сделки в прошлом месяце в ожидании предоставления запрошенной информации, выразила обеспокоенность, что сделка может привести к повышению цен и сдерживанию инноваций. ЕК и Aon отказались от комментариев.

ЕК готовит заявление о возражениях против сделки, которое, по сообщениям источников, будет содержать заключение о негативном влиянии сделки на конкуренцию. Такой шаг приведет к затягиванию процесса согласования ЕК и, возможно, разрушит надежды Aon на закрытие сделки в первой половине этого года.

Aon может преодолеть это отрицательное заключение, пойдя на уступки и обсудив их с антимонопольной группой ЕК. По сообщениям источников, в настоящее время компания проводит неофициальные переговоры по вариантам этих уступок с регулятором.

Рынок страхования Lloyd's of London стал убыточным после выплат \$3 млрд. по убыткам в связи с пандемией²

Рынок страхования Lloyd's of London сообщил об убытках до вычета налога за первое полугодие на сумму £400 млн. (\$ 520,08 млн.) в дополнение к выплатам в связи с коронавирусом на сумму £2,4 млрд., произведенным в этом году.

Этот убыток можно сопоставить с прибылью в £2,3 млн. за тот же период в прошлом году.

Комбинированный коэффициент, основной показатель рентабельности страховых операций, достиг 110,4 % за первые шесть месяцев этого года в сравнении с 98,8 % за первую половину 2019 года. Показатели ниже 100 % характеризуют положительную рентабель-

¹ [Aon's \\$30 billion Willis bid faces EU antitrust warning: Sources | Business Insurance](#)

² [Lloyd's of London swings to loss after \\$3 billion in coronavirus claims \(cnbc.com\)](#)

ность. На выплаты по претензиям в связи с COVID-19 приходится 18,7 % из этого показателя, который, по словам Главного исполнительного директора Lloyd's Джона Нила, характеризует «исключительно сложный период» для рынка.

Пандемия нанесла сокрушительный удар по страховым компаниям во всем мире, по оценкам Lloyd's на начало этого года, страховым компаниям, не занимающимся страхованием жизни, придется оплатить в общей сумме \$100 млрд. по убыткам, касающимся незапланированных изменений в поездках, бизнесе, мероприятиях, торговых операциях и т.д.

Председатель компании Брюс Карнеги-Браун сообщил в четверг CNBC, что Lloyd's, результаты деятельности которого представляют общую работу более чем 90 членов этой корпорации, предположительно, заплатит в течение этого года £5 млрд. по претензиям, связанным с коронавирусом.

Британский регулятор FCA обратился с прецедентным иском в Высокий суд с целью добиться правовой определенности в отношении ответственности страховщиков по претензиям, связанным с перерывом в производстве, вызванным COVID-19, из-за широкой критики со стороны бизнес-сообщества, не имевшего возможности требовать компенсации убытков, вызванных пандемией.

«Если пандемия и заболевания, подлежащие регистрации, специально оговариваются в покрытии по страховому полису, то они оплачиваются, и мы платим по таким претензиям, но обычно такое покрытие покупается в виде дополнения к стандартному полису, который требует наличия физического вреда помещению для возможности подачи претензии», – прокомментировал Брюс Карнеги-Браун агентству CNBC Squawk Box Europe.

Tokio Marine держит оборону в связи с банкротством Greensill³

Tokio Marine, международный страховой холдинг, главный офис которого расположен в Токио (Япония), выразил озабоченность по поводу действия полисов страхования в течение процедуры банкротства Greensill Capital.

У страховщика запросили комментарии после того, как его инвесторы потребовали внести ясность относительно оставшейся доли по рискам финансирования цепочки поставок лондонской группы, которая была переведена под внешнее управление.

По информации Financial Times, Tokio Marine заявил, что его удержание по рискам Greensill ограничено, а его большая часть покрывается перестрахованием.

Более того, японская компания в настоящее время изучает срок действия полисов, которые она предоставила несостоятельной финансовой компании. Это заявление, о котором сообщила Financial Times, последовало за уголовным расследованием в отношении дочернего банка Greensill в Германии после того, как германский финансовый регулятор BaFin обнаружил, что Greensill Bank AG неправильно учитывал активы своего самого крупного клиента, GFG Alliance.

³ [Tokio Marine on the defensive amid Greensill collapse | Insurance Business \(insurancebusinessmag.com\)](#)

По заявлению Tokio Marine, компания считает, что выданные полисы могут быть оспорены, и подчеркивает, что она «готова защищать свои интересы в суде, если потребуется».

В начале марта компания Greensill, находящаяся на грани неплатежеспособности после того, как Credit Suisse заморозила 10 млрд. евро на финансирование цепочки поставок, связанных с группой, обратилась с иском против Tokio Marine в суд Японии, пытаясь восстановить кредитное страхование на сумму около 4,6 млрд. долл., утверждая, что потеря страховой защиты может вызвать волну банкротств. По сообщению Financial Times, в результате судебного разбирательства, длившегося в течение 11 часов, судья отклонил иск компании.

Tokio Marine уведомила Greensill о своем намерении прекратить предоставление страховой защиты в июле 2020 года после того, как один из андеррайтеров Bond & Credit Company, филиала Tokio Marine, превысил свой лимит по риску и застраховал сумму, превышающую 10 млрд. долл. Впоследствии этот андеррайтер был уволен.

Страховщики и перестраховщики готовятся к спору по выплатам бизнесу за COVID-19⁴

Крупнейшим страховым компаниям, обязанным по решению Высшего суда Великобритании выплачивать многотысячным представителям малого бизнеса миллионы фунтов стерлингов по претензиям, связанным с незапланированными изменениями, вызванными COVID-19, предстоит вступить в спор с перестраховщиками, чтобы обосновать, кому и в каком размере платить по счетам, сообщают источники.

Бары, салоны красоты, ночные клубы и другие малые компании выиграли в январе право на получение страховых выплат в связи с перерывом в коммерческой деятельности после того, как судьи вынесли решение по прецедентному делу, с которым обратился британский регулирующий орган, о том, что страховые полисы должны предоставлять покрытие по убыткам, вызванным локдаунами.

Однако в решении, касающемся 60 страховых компаний, отмечено, что руководители страховых компаний не смогли прояснить вопрос, кто же именно должен платить – сами страховщики или перестраховщики.

«Нам предложено довести этот спор до конца самим», – сказал агентству Reuters один руководитель страховой компании. «Мы ожидаем, что перестраховщики возьмут на себя свою долю, но без разногласий здесь не обойтись, так как без боя они никогда не сдаются», – добавил он.

Инвесторы во всем мире наблюдают за тем, как этот вопрос будет урегулирован в Великобритании и как будут происходить споры с перестраховщиками, потому что споры между страховщиками и бизнесами по поводу пандемии в большинстве случаев остаются нерешенными.

В США, например, было возбуждено около 1 500 частных исков от бизнесов, пострадавших от пандемии. На сегодняшний день, страховщики выиграли большинство дел.

⁴ Insurers, Reinsurers Prepare for Battle Over UK COVID-19 Business Payments (claimsjournal.com)

Стив МакГил, исполнительный директор страхового брокера McGill and Partners, заявил, что формулировка этих комбинированных полисов часто сводится к тому, как страховщики и перестраховщики видят «оттенки серого».

По заявлению Ассоциации британских страховщиков, страховщики выплатили 2 миллиарда британских фунтов (2,79 млрд. долл.) по не вызывающим споров претензиям, связанным с перерывом в коммерческой деятельности в 2020 году. Но, как сообщил источник, им, возможно, еще придется выплатить дополнительные миллиарды по искам после опубликования решения Высшего суда.

Как говорится в письме управляющей инвестиционной компании Tangency Capital, некоторые положения договоров перестрахования ограничивают сумму, которую страховщики могут компенсировать за счет перестраховщиков, что означает, что «убытки от перерыва в коммерческой деятельности покрываются преимущественно за счет страховщиков».

Британский прецедент касается в основном таких ведущих страховщиков, как Hiscox, RSA, QBE, Argenta, Arch и MS Amlin.

К крупным перестраховщикам относятся Munich Re, Swiss Re и синдикаты на страховом рынке Lloyd's of London.

Hiscox уже увеличил свою оценку убытков от перерыва в производстве за 2020 год на 48 млн. долл. за вычетом перестрахования, в результате чего общая сумма составила около 190 млн. долл.

По сообщению RSA, решение Высшего суда будет стоить около 85 миллионов английских фунтов, и это перед применением программы по агрегатному перестрахованию в рамках всей группы. В прошлом месяце Исполнительный директор Стивен Хестер сообщил агентству Reuters, что компания не имела каких-либо разногласий с перестраховщиками.

MS Amlin, Argenta, Hiscox и QBE отказались от комментариев. Компания Arch не ответила на запрос о предоставлении комментариев.

Корпоративное страхование: мировой масштаб

Можно судить о происходящем на определенном рынке по новостям и публикациям в профильных СМИ. Но всегда лучше поговорить об этом с профессионалом, представляющим



компанию, которая является одним из лидеров (в мировом масштабе) и ключевым игроком в конкретном секторе экономики. Об актуальных тенденциях и основных изменениях, происходящих в настоящее время на рынке корпоративного страхования (на глобальном уровне и в России), Исполнительный директор «КЛР» **Сергей Букреев** поговорил с Председателем правления и Генеральным директором «Дженерали Руссия энд Си-Ай-Эс», членом Совета директоров СПАО «Ингосстрах», Президентом Совета директоров ПАО «Энел Россия», членом Совета директоров ООО «СКОЛКОВО-Венчурные Инвестиции», членом Ревизионной комиссии «Ассоциации Европейского Бизнеса», членом Совета директоров Volga-Dnepr Logistics B.V. и Почётным Консулом Итальянской Республики в городе Калининград **Джорджио Каллегари**.

Джорджио, спасибо вам, что нашли время ответить на наши вопросы. Безусловно, хотелось бы начать с пандемии и ее влияния на корпоративное страхование. Скажите, пожалуйста, сказался ли COVID-19 на результатах деятельности группы Generali в мировом масштабе?

COVID-19 продолжает оказывать негативное влияние на глобальную экономику, несмотря на то, что страховой рынок в целом неплохо справляется с проблемами, вызванными этой пандемией (в сравнении с другими секторами экономики).

Generali Group также не является исключением – по результатам за 12 месяцев валовые собранные премии выросли на 0,5 % по сравнению с 2019 г. и достигли значения 70,7 млрд. евро. Этот результат свидетельствует о том, что в трудные времена для людей и бизнеса страховые компании оказывают неоценимую помощь в преодолении этих трудностей, а спрос на страховые продукты растет.

А что касается российского рынка. Внесла ли пандемия коррективы в планы Группы в России?

К сожалению, из-за пандемии нам пришлось приостановить разработку брокерской платформы, которой занималась наша дочерняя компания Generali Insurance Brokers. Несмотря на это, Generali не планирует покидать Россию и все еще считает российский страховой рынок очень привлекательным.

Абстрагируясь от COVID-19, скажите, каким вы видите корпоративное страхование через 10-15 лет?

Ввиду быстро набирающего силу процесса цифровизации (диджитализации) мы ожидаем роста спроса на корпоративное страхование от киберрисков. Огромная часть расходов компаний тратится на кибербезопасность. Несмотря на это, бизнес постоянно подвергается кибератакам и несет огромные убытки. Несомненно, все виды корпоративного страхо-

вания, которые широко распространены сегодня, останутся востребованными на ближайшие 10 - 15 лет. Поэтому мы не видим тенденцию к снижению объема страхового рынка. Пандемия показала, что сотрудники компаний нуждаются в поддержке, а мы, со своей стороны, оказываем им максимальную помощь.

Какие направления корпоративного страхования вы считаете в настоящее время недооцененными и за какими направлениями будущее?

Как я упоминал ранее, страхование от киберрисков обладает огромным потенциалом для развития. Убытки от мошенников и кибератак насчитывают миллионы долларов ежегодно. В страховое покрытие включены расходы на криминалистическую экспертизу, судебные издержки, потери от простоя / перерыва в производстве, а также расходы на рекламные кампании и восстановление репутации после нарушения условий контракта, так как киберпреступники часто воруют информацию о клиентах.

Страхование от киберрисков активно развивается по всему миру, а спрос на этот вид страховой защиты постоянно растет. К сожалению, в России пока еще не сформировался рынок страхования от киберрисков, так как, по словам экспертов, было заключено всего 30 контрактов по этому виду страхования. Тем не менее страхование от киберрисков имеет огромный потенциал и, по словам экспертов, к 2025 году емкость этого рынка, как ожидается, достигнет около 10 млрд. руб.

Каким вы представляете урегулирование убытков через 10-15 лет?

Безусловно, основными векторами в урегулировании убытков являются удобство в составлении заявления на страховую выплату и срок выплаты страхового возмещения. На сегодняшний день огромное количество страховых компаний совершенствует предоставление своих услуг как в рамках онлайн-продаж страховых полисов, так и при урегулировании убытков.

Во многих видах страхования физических лиц выплаты по страховым претензиям осуществляются очень быстро – иногда в течение нескольких часов с подачи заявления. Например, для страховых случаев по ОСАГО существует бланк заявления на компенсационную выплату (европротокол), разработанный Российским союзом автостраховщиков, который можно заполнить без вызова сотрудников ГИБДД на место ДТП (в том случае, если сумма ущерба не превышает 100 000 руб.). Помимо этого при страховых случаях по КАСКО многие страховые компании незамедлительно направляют пострадавшую машину на ремонт в автосервис.

Мы видим, что InsurTech-проекты и стартапы набирают популярность не только при принятии на страхование (андеррайтинге), но и при оперативном урегулировании убытков. А страховые компании не только сотрудничают с ними, но даже готовы к приобретению этих проектов и стартапов.

РАССУЖДЕНИЯ

«Специфика ведения международного бизнеса, вызовы пандемии»

Российское страхование, как и многие другие сферы экономики, неразрывно связано с международным страховым бизнесом. Практически каждая крупная компания взаимодействует с иностранными страховщиками или выступает партнером для них, предоставляя страховые услуги крупным глобальным фирмам, имеющим в России свои филиалы или дочерние предприятия.

Страховая компания ЭчДиАй Глобал, являясь российской страховой организацией, входит в состав немецкой страховой группы HDI Global SE, и, в основном, нашими клиентами выступают крупные немецкие, английские, европейские и американские промышленные компании, которые имеют филиалы и дочерние предприятия и в России.

Помимо предоставления наивысшего уровня сервиса нашим клиентам мы в своей работе реализуем еще одну очень важную функцию – даем более глубокое понимание российского рынка нашим европейским коллегам, делимся особенностями регулирования и обсуждаем применение европейских стандартов в российском правовом поле.

Особенно хочется отметить, что при работе с клиентами, представляющими международные фирмы разных стран, важно учитывать специфику страны пребывания головной компании клиента, так как это сильно сказывается на подходах к ведению всех бизнес-процессов при заключении и исполнении договоров страхования, трактовке конкретных полисных условий, учитывающих как интересы страхователя, так и российскую страховую практику.

Наши страхователи регулярно обращаются за «вторым мнением» по вопросам, касающимся страхового покрытия, и мы в последнее время все чаще замечаем, что, несмотря на активное развитие разного рода стандартов в нашей отрасли, по многим вопросам у страховщиков по-прежнему встречаются различные подходы к решению или трактовке одной и той же задачи или условия страхования. Основная сложность состоит в том, чтобы максимально точно и понятно донести до всех сторон, как именно будут применяться обозначенные условия страхования в России и что необходимо уточнить, чтобы условия были прозрачными и понятными для всех сторон и удовлетворяли их интересы.

В целом взгляды и принципы страхования в России и в Европе схожи, но зачастую у наших европейских коллег не всегда есть четкое понимание, что базовые договоренности по программам страхования крупных европейских групп требуют существенной адаптации в условиях российских реалий с учетом особенностей страховой практики и правового регулирования. Наша основная задача – сделать предложенное покрытие действительно рабочим и полностью применимым к деятельности наших клиентов.

В 2020 году вызовы пандемии оказались серьезной проверкой на прочность для многих компаний и отраслей. Для страховой отрасли, в достаточно большой ее части, потребовалось существенно скорректировать многие бизнес-процессы и формы взаимодействия с клиентами и партнерами, включая возможности современных технологий и дистанционной работы. Те компании, кому это удалось сделать без лишних проволочек, смогли найти положительные моменты в сложившейся ситуации. И нашей компании удалось завершить 2020 год со значительным приростом нового бизнеса благодаря быстрой и качественной

адаптации всех своих структур к новым условиям. Хочу отметить, что еще никогда мы не были так близки с нашими коллегами из разных стран, как в 2020-м. Благодаря пандемии, переходу на онлайн-общение, частым звонкам стало ясно, что можно извлечь много вторичных выгод из, казалось бы, плачевной ситуации с локдауном. Весной мы поддерживали друг друга с помощью конференц-связи и обычной телефонной связи, помимо решения рабочих вопросов обменивались информацией о том, как каждый переживает домашнее заточение, делились идеями и более активно стали участвовать в жизни компании в целом. Мне кажется, мы стали понимать друг друга куда лучше и, несмотря на онлайн, знакомы стали куда ближе. Познакомились с питомцами, детьми и в некоторых случаях даже с супругами коллег из иностранных офисов, что исключительно положительно сказывается и по сей день на взаимодействии друг с другом.

Ольга Гроховская

Заместитель Генерального директора ООО СК ЭчДиАй Глобал

«VI-19»

Спустя год после объявления пандемии и введения во многих странах, в том числе в России, ряда ограничительных мер уже вполне очевидно, что пандемия привела к существенным, а в некоторых случаях и фатальным для бизнеса убыткам от сокращения объемов деятельности.

О том, покрываются ли в принципе убытки от перерыва в производстве вследствие COVID-19, сказано достаточно много. Гораздо меньше в профессиональной среде обсуждаются вопросы, связанные собственно с расчетом убытков VI в условиях локдауна. И в этом контексте имеют место две позиции: пандемия ничего нового в расчет убытков от перерыва в производстве не приносит; с началом пандемии и введением ограничений изменившиеся реалии накладывают свой отпечаток непосредственно и на расчет убытка.

Действительно, с одной стороны, главная задача аджастера при расчете убытка от перерыва в коммерческой деятельности в условиях пандемии – это разделить влияние застрахованного риска и эффекта пандемии, что как раз и является элементом обычной практики расчета, когда требуется выделить ущерб, связанный непосредственно с рассматриваемым событием, и отделить влияние не относящихся к событию (или исключаемых из покрытия) факторов. С другой стороны, именно с указанным разделением и возникает ряд сложностей при расчете убытка.

Так, если говорить о расчете ожидаемых показателей деятельности, обычные плановые значения должны быть скорректированы не только с учетом исторических трендов, но и с учетом уже сложившихся тенденций в течение периода действия ограничений. Например, если до введения в действие ограничительных мер страхователь демонстрировал стабильный рост объемов деятельности, то в обычных условиях совершенно справедливо было бы ожидать продолжения такой тенденции. Однако в случае, когда с началом режима самоизоляции продажи компании снизились, но при этом оставались стабильными, что следует принять за ожидаемые значения?

Очевидно, что за ожидаемые значения следует принимать наметившийся в новых условиях тренд. Но, во-первых, таких данных может еще не быть (если, скажем, ограничения были введены совсем недавно). Во-вторых, если даже и удалось уже накопить некую статистику о деятельности в период пандемии, то это еще не означает, что такими данными

можно пользоваться для анализа тенденций и что выявленные закономерности будут обладать высокой прогностической силой.

Сложности также могут возникнуть и при анализе затрат страхователя. Так, если для торговой сети себестоимость товаров долгое время оставалась без изменений, за исключением затрат на доставку, которые изменялись пропорционально продажам, то в обычных условиях торговая сеть ожидала бы сохранения себестоимости на запланированном уровне. Однако, если, например, в условиях карантина затраты на доставку товаров увеличились, то очевидно, что это произошло вне зависимости от убытка, и, следовательно, такое увеличение должно быть исключено из расчета возмещения. А если, скажем, после обрушения центрального склада увеличились перевозки между магазинами и уровень затрат на доставку значительно вырос, то это напрямую будет связано со страховым случаем и, соответственно, должно покрываться.

Таким образом, можно с уверенностью говорить о том, что ситуация, возникшая вокруг пандемии, безусловно, влияет на расчет убытка, однако насколько существенно и каким образом – зависит от особенностей каждого отдельно взятого страхового случая.

Алексей Осипов

Директор департамента финансовой экспертизы АО «КЛР»

«О роли брокера при разрешении страхового спора»

Когда спор между страхователем и страховщиком переходит в судебную плоскость, как известно, «урегулирование» убытка судом сдвигается от рассмотрения вопросов квалификации страхового случая и определения справедливой суммы возмещения по существу в сторону оценки соблюдения сторонами формальных положений договора и процессуальных норм досудебного урегулирования. Неудивительно, что когда профессиональные участники рынка знакомятся с судебными решениями по своим делам, да и спорам с участием коллег по цеху, зачастую открываются неожиданные смыслы и грани заключенных при их участии договоров. Конечно же, результаты таких споров в судебном порядке довольно часто не удовлетворяют ожиданиям сторон. Каким видится выход, если дело всё-таки ушло в суд? Как сделать процесс не просто состязательным, но и максимально приближенным к привычному урегулированию, пусть и в стенах суда, сместив акценты с формальных на существенные вопросы? Решением данной проблемы, по нашему мнению, является вовлечение в процесс профессиональных экспертов, специализирующихся на работе со страховыми продуктами. В зависимости от поставленных в споре вопросов это могут быть как привычные всем страховые лосс-аджастеры, так и узкоспециализированные технические эксперты, судебные бухгалтеры (форензики), а также страховые брокеры. Если роль и задачи перечисленных экспертов общеизвестны, то возможности страхового брокера в этом процессе, думаю, стоит раскрыть детальнее. Брокер может выступать свидетелем по делу, причём как со стороны страхователя или страховщика, так и по запросу суда, представляя информацию о фактах, предшествующих наступлению страхового случая, как то: намерения сторон при заключении договора, информацию, предоставленную страхователем о риске, запросы страховщика и соответствующие ответы страхователя в рамках подготовки условий страхования, согласования текста договора детали взаимодействия сторон на досудебной стадии урегулирования убытка и прочие сведения, представляющие большой интерес для установления истины. Также брокер по запросу суда может выдать экспертное заключение в соответствии со своей лицензией по вопросам, связанным с трактовкой условий договора страхования исходя из практики урегулирования, в том числе междуна-

родной. Отдельно хотелось бы акцентировать внимание на том, что, если дело оказалось в суде, значит, брокеру (при условии размещении риска с его помощью) не удалось скоординировать процесс досудебного урегулирования так, чтобы страхователь и страховщик пришли к соглашению о выплате либо признании случая страховым. Профессиональный брокер выстраивает процесс так, чтобы страхователь и страховщик доверяли экспертным заключениям и расчётам привлечённых специалистов и принимали их: для этого он согласует кандидатуры с заинтересованными сторонами, координирует их работу и обеспечивает постоянную коммуникацию между участниками, чтобы все в равной степени были проинформированы о ходе и статусе проведения экспертиз, а процесс принятия решений был максимально прозрачным.

Рашид Сахапов

Вице-президент, директор департамента консультационных услуг по урегулированию страховых случаев АО «Марш – страховые брокеры»

«Трактовка понятия «умышленное нарушение обязательства» в судебной практике»

Оговорка об освобождении страховщика от ответственности за страховой случай, наступивший в результате умысла страхователя, выгодоприобретателя или застрахованного лица, встречается в договорах страхования повсеместно и является имплементацией абз. 1 п. 1 ст. 963 ГК РФ. А каков стандарт доказывания наличия в поведении лица умысла?

Подход к вине в гражданском праве кардинально отличается от уголовно-правового ее понимания как субъективного, психического отношения лица к своему поведению и его последствиям. Гражданская ответственность имеет компенсаторно-восстановительный характер, а нести ее могут как граждане, так и юридические лица, государственные органы. Соответственно, гражданское право абстрагируется от внутренних, субъективных ощущений лица и рассматривает вину с внешней, объективной стороны поведения субъекта, сравнивая реальное поведение участников имущественных отношений с определенным масштабом их должного поведения⁵.

В связи с этим вина в гражданском праве (от обратного из абз. 2 п. 1 ст. 401 ГК РФ) – неприятие лицом всех возможных мер по предотвращению неблагоприятных последствий своего поведения, необходимых при той степени заботливости и осмотрительности, какая от него требовалась по характеру обязательства и условиям оборота.

Однако гражданское законодательство все равно использует в некоторых случаях, включая ст.ст. 401, 963 ГК РФ, такие понятия как умысел и неосторожность, которые на практике бывает довольно сложно различить. В связи с этим в 2016 году Верховный Суд РФ в п. 7 постановления Пленума ВС РФ № 7 от 24.03.2016 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств» дал разъяснение, что под умыслом понимается отсутствие минимальной степени заботливости и осмотрительности при исполнении обязательства:

⁵ Российское гражданское право: учебник: в 2 т. / отв. ред. Е.А. Суханов. 2-е изд., стереотип. М.: Статут, 2011. Т. 1. § 2 гл. 11. Автор главы – Е.А. Суханов.

«Заключенное заранее соглашение об устранении или ограничении ответственности не освобождает от ответственности за умышленное нарушение обязательства (п. 4 ст. 401 ГК РФ). Отсутствие умысла доказывается лицом, нарушившем обязательство (п.п. 1, 2 ст. 401 ГК РФ). Например, в обоснование отсутствия умысла должником, ответственность которого установлена или ограничена соглашением сторон, могут быть представлены доказательства того, что им проявлена хотя бы минимальная степень заботливости и осмотрительности при исполнении обязательства».

В 2017 году это определение умысла было подтверждено в обзоре судебной практики по спорам, связанным с договорами перевозки груза и транспортной экспедиции, утвержденном Президиумом Верховного Суда РФ 20.12.2017г.:

«По смыслу правовой позиции, содержащейся в пункте 7 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 № 7, не проявление должником хотя бы минимальной степени заботливости и осмотрительности при исполнении обязательства признается умышленным нарушением обязательства».

В судебной практике стандарт наличия минимальной степени заботливости и осмотрительности как отсутствие умышленного нарушения обязательств довольно распространен, но его применение судами все равно остается сложно предсказуемым (как и использование любой оценочной категории).

Например, в деле *Русмико*⁶ суд признал умышленным нарушением обязательства неисполнение подрядчиком работ по изготовлению оборудования, оплаченных заказчиком авансом в размере 100%. При этом были признаны ничтожными условия договора, ограничивающие ответственность подрядчика за умышленное нарушение обязательств (п. 4 ст. 401 ГК РФ). В данном деле подрядчик не представил ни доказательств освоения аванса, ни доказательств наличия обстоятельств непреодолимой силы или вины заказчика в просрочке выполнения работ. Соответственно, доказательства проявления подрядчиком хотя бы минимальной степени заботливости и осмотрительности при исполнении договора также отсутствовали.

В деле *Космос-Нефть-Газ*⁷ поставщик допустил просрочку поставки товара, а также поставил его недоукомплектованным (отсутствовал труборез). Истец обратился с иском о взыскании неустойки за просрочку поставки трубореза. В связи с тем, что поставщик (ООО ФПК «Космос-Нефть-Газ») не указал каких-либо обстоятельств, препятствующих ему своевременно поставить истцу труборез, суд счел поставку некомплектного товара умышленным нарушением обязательства.

В деле *АзияВнешТранзит*⁸ рассматривался иск о взыскании стоимости недопоставленной древесины. ООО «АзияВнешТранзит» (истец) выиграло аукцион по продаже древесины,

⁶ Постановление Арбитражного суда Московского округа от 12.04.2018 по делу № А40-144697/2017.

⁷ Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 24.01.2019 № 09АП-58232/2018 по делу № А40-126318/2017, оставленное без изменения постановлением Арбитражного суда Московского округа от 07.05.2019 № Ф05-2945/2018. Определением Верховного Суда РФ от 23.08.2019 № 305-ЭС18-11872 отказано в передаче дела № А40-126318/2017 в Судебную коллегия по экономическим спорам Верховного Суда РФ для пересмотра в порядке кассационного производства данного постановления.

⁸ Постановление Четвертого арбитражного апелляционного суда от 14.09.2017 № 04АП-3808/2017 по делу № А19-21553/2016, оставленное без изменения постановлением Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 20.12.2017 № Ф02-7014/2017. Определением Верховного Суда РФ от 10.04.2018 № 302-ЭС18-3014 отказано в передаче дела № А19-21553/2016 в Судебную коллегия по экономическим спорам Верховного Суда РФ для пересмотра в порядке кассационного производства данного постановления.

заплатило 100% аванс. Товар был передан покупателю в меньшем объеме, чем было предусмотрено договором. Продавец (Территориальное управление Федерального агентства по управлению государственным имуществом в Иркутской области) обосновывал свою позицию тем, что, подписав заявку на участие в аукционе, покупатель согласился с тем, что продавец не несет ответственности за ущерб, который может быть причинен покупателю в связи с уменьшением объема (количества) товара. Суд признал данное условие договора купли-продажи об ограничении ответственности продавца ничтожным (п. 4 ст. 401 ГК РФ), так как доказательств проявления минимальной степени заботливости и осмотрительности при исполнении обязательства по передаче товара продавцом представлено не было. В ходе прокурорской проверки было установлено, что объем срубленной древесины фактически не контролировался, охрана древесины в местах складирования не осуществлялась. Более того, не было доказательств, что проданная истцу древесина вообще объективно существовала и потенциально была готова к получению покупателем. Соответственно, суд счел поставку древесины в меньшем объеме в данном случае умышленным нарушением обязательства.

Таким образом, для доказывания отсутствия умышленного нарушения обязательства необходимо предоставить доказательства проявления хотя бы минимальной степени заботливости и осмотрительности при исполнении обязательства. Представляется возможным применение данного общегражданского стандарта доказывания наличия в поведении лица умысла и в сфере страхования, несмотря на определенную «каучуковость» категории «минимальной степени» заботливости и осмотрительности, предложенной Верховным Судом РФ.

Дарьяна Епихина

Старший юрист юридической фирмы Petrol Chilikov

«О некоторых экономических аспектах оспаривания неустойки»

Вопрос об уменьшении суммы неустойки часто поднимается в ходе судебных разбирательств, касающихся неисполнения или ненадлежащего исполнения договоров. Согласно п. 1 ст. 333 ГК РФ суды правомочны снижать её размер, и, соответственно, соразмерность неустойки становится предметом в том числе экономического обоснования.

При этом важным аспектом экономической аргументации, прежде всего, является то, что оценка должна даваться реальному размеру ущерба кредитора, а не возможному. Однако в данном случае истец (кредитор) не обязан документально подтверждать фактическое возникновение убытков, и доказывать, что неустойка несоразмерна убыткам и/или что кредитор может получить неосновательное обогащение, должен ответчик (должник).

Убытки кредитора, связанные с невыполнением должником своих обязательств, могут быть обусловлены как недополученной кредитором прибылью, так и дополнительными затратами. При этом дополнительные затраты могут возникнуть как в результате увеличения расходов на поддержание готовности к осуществлению деятельности, так и роста удельного расхода по каким-либо элементам затрат.

В свою очередь недополученная прибыль может возникнуть как в связи с невыполнением должником взятых на себя обязательств (например, поставкой товаров ненадлежащего качества, недопоставкой объемов нефти для транспортировки и др.), так и в результате отказа кредитора от имевшихся альтернатив.

Часто из имеющихся локальных данных следует, что у кредитора нет возможности компенсировать альтернативными источниками последствия нарушения обязательства со стороны должника (например, в случае недозагрузки участка трубопровода, по которому должна транспортироваться нефть, подлежащая сдаче должником). В этой ситуации следует обращаться к расширенному анализу, который может показать, что кредитор успешно восполнил недопоставленные должником объемы (например, в случае транспортировки нефти – за счет дополнительной загрузки других участков) и тем самым полностью или частично компенсировал свои убытки.

Существенную помощь в данном вопросе могут принести любые доступные в открытых источниках данные – прежде всего, официальная информация, в том числе отчетность кредитора, которая может быть успешно использована должником для защиты своей позиции.

К страхованию данная тема также имеет отношение, поскольку имеют место условия (например, при страховании ответственности), возмещение неустоек и прочих штрафных санкций не исключающие. В таком случае при оценке адекватности и соразмерности предъявленной страховщику к возмещению неустойки могут быть, в частности, использованы и описанные выше экономические инструменты.

Алексей Осипов

Директор департамента финансовой экспертизы АО «КЛР»

Марина Веселова

Заместитель директор департамента финансовой экспертизы АО «КЛР»

«Что скрывает в себе кальмар?»

Летом 2020 года российское судно доставило в порт Китайской Народной Республики различную рыбную продукцию (кальмара, сельдь, минтай и пр.)

Несмотря на наличие у данного продукта всех требуемых сертификатов и спецификаций, оформленных на момент выхода судна из российского порта, сотрудники таможенной службы в Китае решили провести выборочную проверку товара, в том числе взятие проб на наличие сторонних вредоносных веществ.

По результатам таких проб в части поставленной рыбы были обнаружены возбудители коронавируса COVID-19. Было принято решение немедленно заблокировать данную партию груза в складах порта до выяснения обстоятельств данного заражения.

Стандартная практика грузоперевозок нечасто встречает подобные ситуации, но предполагает определенные пошаговые процедуры подробного расследования причин произошедшего события, не затрагивая и не влияя на иные происходящие грузоперевозки. Но последовавшее следом событие заставило взглянуть на процесс иначе.

Месяц спустя другое российское судно прибыло в тот же порт КНР с грузом рыбной продукции, по факту проверки которого сотрудники порта вновь выявили наличие возбудителя вируса.

В тот момент управлением таможни КНР было принято решение о временной приостановке импорта рыбной продукции у российского поставщика, и об инцидентах соответствующим

щим образом был проинформирован Россельхознадзор. После разбирательства, таможенные органы Китая решили заблокировать груз на холодное хранение – во избежание его скорой порчи. А уже в ноябре 2020 года в рамках карантинных мер против COVID-19 было решено и вовсе закрыть порты на ввоз рыбной продукции из Российской Федерации в ожидании, когда ситуация, сможет вернуться в нормальное русло.

На данный момент страховщик ожидает результаты расследования обстоятельств заражения груза для принятия решения о признании или непризнании события страховым.

Николай Морозов

Специалист Управления международного бизнеса ООО СК ЭчДиАй Глобал

ОБОБЩЕНИЯ: страхование

Страховые споры в России: обзор ключевых дел и правовых тенденций 2020 года

Из-за пандемии COVID-19 и ограничительных мер, введенных российскими властями (в частности, режима изоляции и запрета на осуществление деятельности ряда организаций), стало очевидным, что в России недостаточно страховых продуктов, направленных на страхование упущенной выгоды (неполученной прибыли). Изложенное привело к тому, что в 2020 году страхователи начали искать новые, нелинейные подходы к использованию имеющихся у них страховых продуктов для защиты своих прав в судебном порядке.

Кроме того, в 2020 году Верховный Суд Российской Федерации сформировал новый подход к толкованию положений статьи 963 Гражданского кодекса Российской Федерации, направленный на защиту прав лица, находящегося в банкротстве и понесшего убытки в связи с умышленными действиями его арбитражного управляющего.

В настоящей статье мы рассмотрим наиболее значимые страховые споры 2020 года и выделим возможные направления дальнейшего развития страхового права в России.

[Дело ООО «Фирма «Кудесница» против CAO «РЕСО-Гарантия»](#)

Ограничительные меры, введенные государствами во всем мире в связи с пандемией коронавируса, привели к резкому росту числа исков о взыскании убытков от перерыва в производстве в отсутствие физического ущерба имуществу. В России же ситуация несколько иная. Несмотря на то, что российские предприниматели сталкиваются с аналогичными трудностями и активно ищут способы покрыть понесенные ими убытки в виде недополученной прибыли, страхование убытков от перерыва в производстве в России не развито. Это привело к тому, что в 2020 году в одном из судебных дел страхователь попытался взыскать убытки от перерыва в производстве без имущественного ущерба в рамках договора имущественного страхования.

В 2019 году ООО «Фирма «Кудесница» (страхователь) заключила с CAO «РЕСО-Гарантия» (страховщик) полис страхования имущества и гражданской ответственности юридического лица, покрывающий большинство рисков ущерба имуществу, включая, в числе прочих, пожар, стихийные бедствия, противоправные действия третьих лиц.

В 2020 году комиссия в составе представителей страхователя и арендодателя приняла решение о закрытии предприятия ООО «Фирма «Кудесница» до окончания действия ограничительных мер. В связи с изложенным страхователь уведомил страховую компанию о наступившем страховом случае – утрате арендуемого помещения в связи с ограничительными мерами, связанными с распространением коронавирусной инфекции COVID-19.

В связи с отказом CAO «РЕСО-Гарантия» в возмещении убытков, страхователь обратился в суд с требованием о выплате страхового возмещения в размере 2,5 миллионов рублей.

Суд первой инстанции отказал в удовлетворении исковых требований, указав, что риск утраты арендуемого помещения вследствие ограничительных мер, связанных с распространением коронавирусной инфекции COVID-19, не является страховым случаем в соответ-

вии с полисом страхования (дело № А40-119472/2020). Суд апелляционной инстанции оставил данное решение без изменения.

Отметим, что негативный исход спора во многом связан с тем, что застрахованными по полису являлись именно имущество и гражданская ответственность страхователя. Спрогнозировать, какое решение принял бы суд, если бы речь шла о страховании убытков от перерыва в производстве, в настоящий момент невозможно.

Так, например, в деле *Social Life Magazine, Inc. v. Sentinel Ins. Co.* суд отказал в удовлетворении ходатайства истца о принятии предварительных обеспечительных мер, указав, что в соответствии с правом штата Нью-Йорк «для данного вида перерыва в производстве необходимо, чтобы имуществу был причинен ущерб, препятствующий физическому проникновению в него»⁹ и что вирус «повреждает легкие», но «не повреждает печатное оборудование»¹⁰.

Напротив, в деле *North State Deli, LLC v. The Cincinnati Insurance Co.* суд в порядке упрощенного производства принял решение в пользу страхователей (группы управляющих ресторанами), предъявивших иск о взыскании убытков от перерыва в производстве из-за ограничений, введенных в связи с распространением коронавирусной инфекции COVID-19. Суд указал, что прямой физический ущерб «включает невозможность использовать имущество или владеть им в материальном мире»¹¹ и что «именно такой ущерб и был причинен распоряжениями Правительства»¹².

Возвращаясь к делу, рассмотренному российским судом, отметим, что, несмотря на то, что попытка страхователя взыскать страховое возмещение оказалась неудачной, данный спор может стать важной вехой на пути развития в России страхования от перерыва в производстве в отсутствие физического ущерба имуществу.

[ЗАО «Сервисная нефтяная компания» против ООО «Страховая компания «АРСЕНАЛЬ»](#)

В соответствии со статьей 963 Гражданского кодекса Российской Федерации страховщик освобождается от выплаты страхового возмещения или страховой суммы, если страховой случай наступил вследствие умысла страхователя, выгодоприобретателя или застрахованного лица.

Руководствуясь указанной нормой права, российские суды отказывали в удовлетворении исковых заявлений о взыскании страхового возмещения в связи с умышленными неправомерными действиями арбитражных управляющих (например, в связи с растратой арбитражным управляющим конкурсной массы).

В деле № А40-292151/2018 суд первой инстанции также отказал в удовлетворении исковых требований ЗАО «Сервисная нефтяная компания» к ООО «Страховая компания «АРСЕНАЛЬ», указав на умышленное незаконное расходование бывшим арбитражным управляющим компании денежных средств. Суды апелляционной и кассационной инстанции оставили решение суда без изменения, отметив, что спорный страховой случай не обладал признаками случайности и вероятности.

⁹ Оригинал: “this kind of business interruption needs some damage to the property to prohibit you from going”.

¹⁰ Оригинал: “damages lungs”, “doesn't damage printing presses”.

¹¹ Оригинал: “includes the inability to utilize or possess something in the real, material, or bodily world”.

¹² Оригинал: “precisely the loss caused by the Government Orders”.

Верховный Суд Российской Федерации отменил указанные судебные акты и вынес определение об удовлетворении исковых требований без направления дела на новое рассмотрение, указав, что умышленный характер действий арбитражного управляющего (страхователя) не мог воспрепятствовать выгодоприобретателю (истцу) в получении страхового возмещения. Суд подчеркнул, что характер страхового случая не имел правового значения, поскольку на истца не могли быть возложены негативные последствия незаконных действий арбитражного управляющего. Сам такой подход может являться достаточно спорным, и будет интересно наблюдать его развитие в динамике.

Данное дело может стать практикообразующим, поскольку в нем закрепляется новый подход к толкованию статьи 963 Гражданского кодекса Российской Федерации при рассмотрении страховых споров, связанных с умышленными неправомерными действиями арбитражных управляющих.

Виктор Петров

Руководитель арбитражной практики юридической фирмы VEGAS LEX, к.ю.н.

ОБОБЩЕНИЯ: возмещение

Обзор практики арбитражных судов по вопросам доказывания убытков в арбитражных судах

Состав убытков должен доказываться в любом случае полностью, несмотря на то, что условиями договора может предусматриваться автоматическое возмещение генподрядчиком убытков третьих лиц при удовлетворении их заказчиком *(Определение Верховного суда РФ от 30.11.2017 по делу № 307-ЭС17-9329, А13-4150/2015)*.

Условие договора подряда о том, что генеральный подрядчик возмещает убытки в виде суммы любых имущественных (денежных) требований третьих лиц, удовлетворенных заказчиком, не означает, что не должны быть установлены наличие вреда, противоправность действий его причинителя, причинно-следственная связь между такими действиями и возникновением вреда, вина причинителя вреда.

При взыскании конкретных убытков, возникших в результате заключения замещающей сделки, суды оценивают, насколько разумной была такая сделка, если стоимость имущества по ней больше, чем по изначальной сделке *(Определение Верховного суда РФ от 17 сентября 2019 г. № 305-ЭС19-7159)*.

Истец указал, что ввиду отсутствия на рынке предложений на продажу б/у вагонов заключил договор поставки на приобретение новых вагонов со схожими техническими характеристиками, которые могли эффективно использоваться для перевозки 12-метрового листового проката. Между тем, стоимость новых вагонов значительно выше стоимости б/у вагонов по первоначальной, сорванной ответчиком сделке. Обстоятельства того, что истец мог купить сопоставимые вагоны дешевле, чем он это сделал, и таким образом уменьшить размер убытков, судами не устанавливались, что повлекло направление дела на новое рассмотрение.

Абз. 2 п. 2 ст. 15 Гражданского кодекса РФ предполагает доказывание убытков в виде упущенной выгоды через получение ответчиком доходов, однако на практике суды все равно требуют доказывания реальной возможности получения таких доходов истцом *(Определение Верховного суда РФ от 12.02.2021 N 309-ЭС17-15659 по делу N А34-5796/2016)*.

Правообладатель права на полезную модель обратился с иском о взыскании убытков к производителю контрафактной продукции в размере прибыли, полученной ответчиком от реализации контрафактной продукции. Суд по интеллектуальным правам признал требования обоснованными, указал, что реализация контрафактного товара естественным образом влечет для правообладателя снижение его доходов, соответственно, возникновение у последнего упущенной выгоды является обычным последствием, не требующим доказывания. Вместе с тем Верховный суд РФ передал дело на рассмотрение коллегии в связи с доводами ответчиков о недоказанности существования реальной возможности получения дохода истцом, что, вполне вероятно, может повлечь отмену решения Суда по интеллектуальным правам.

Упущенная выгода является доказанной только в случае доказательства конкретных приготовлений, а также подробного обоснования размера неполученного истцом дохода *(Определение Верховного суда РФ от 16 мая 2018 г. № 307-ЭС17-22975)*.

Апелляция признала упущенную выгоду доказанной, поскольку истцом были приняты все необходимые меры, которые в отсутствие нарушений со стороны поставщика сырья должны были привести к получению выгоды: запланировано производство изделий из сырья ответчика, осуществлен выбор покупателя изделий, заключен договор поставки изделий. Размер упущенной выгоды признан подтвержденным на основании письменных пояснений ювелирного завода. Однако Верховный суд посчитал недоказанными конкретные приготовления к изготовлению подлежащих поставке ювелирных изделий, а также указал на отсутствие экономического обоснования размера неполученного от реализации ювелирных изделий дохода. Таким образом, Верховный суд в очередной раз продемонстрировал подход, при котором стандарт доказывания упущенной выгоды высок настолько, что вероятность ее взыскания крайне невелика.

Для определения причинно-следственной связи между действиями и убытками судам необходимо определять юридически-значимую причину их возникновения, а не отказывать в иске формальной ссылкой на отсутствие причинно-следственной связи (Определение Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда РФ от 30.01.2018 № 20-КГ17-21)

Нижестоящие суды отказали в удовлетворении требований о возмещении убытков в связи с повреждением жилого дома (в результате строительства на доме появились трещины) ввиду недоказанности причинно-следственной связи: суды сослались на то, что дом истца не соответствовал сейсмическим требованиям, применимым к соответствующему району. Верховный Суд РФ отправил дело на новое рассмотрение, указав, что несоответствие жилого дома истца требованиям к строительству в сейсмических районах само по себе не свидетельствует об отсутствии причинно-следственной связи между действиями ответчика и причинением вреда имуществу истца, а также о том, что именно несоответствие жилого дома истца этим требованиям привело к повреждению этого дома. Таким образом, Верховный Суд подчеркнул, что, если имеются несколько событий, которые могли повлечь убытки, необходимо определить и обосновать в судебном акте юридически значимую причину их возникновения.

Доказательственная сила заключения лица, обладающего специальными знаниями, не должна ставиться в зависимость от его формы или порядка получения (Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 24.12.2020 по делу № А45-17318/2019)

Кассация указала на то, что заключения специалиста были необоснованно отклонены нижестоящими судами. Как указал суд, заключение эксперта (специалиста), полученное по результатам проведения внесудебной экспертизы (исследования), хоть и не является заключением эксперта в смысле статьи 86 АПК РФ, но (наравне с заключением эксперта, полученным по результатам проведения судебной экспертизы, назначенной при рассмотрении иного судебного дела) обладает доказательственной силой как иной документ. Таким образом, закон не ставит доказательственную силу заключения лица, обладающего специальными знаниями, в зависимость от его формы или порядка получения. Судом должна оцениваться достоверность любого подобного заключения.

Денис Беккер

Адвокат, консультант практики Разрешения споров, Реструктуризации и банкротства юридической фирмы АЛРУД

Анна Рыжикова

Юрист практики Разрешения споров юридической фирмы АЛРУД



Сергей Букреев

Исполнительный директор АО «КЛР»

Сергей присоединился к Cunningham Lindsey Russia («КЛР») в 2010 году. В компании он отвечает за координацию работы всех департаментов, правовые вопросы и развитие. Сергей принимал участие в урегулировании всех наиболее крупных страховых случаев и руководил работой экспертов при подготовке всех значимых заключений для суда/коммерческого арбитража. Сергей закончил юридический факультет им. М.В. Ломоносова.



Ольга Гроховская

Заместитель Генерального директора, Директор управления международного бизнеса ООО СК ЭчДиАй Глобал

Ольга закончила Московский институт лингвистики (в настоящее время – Московская международная академия) с красным дипломом по специальности «Менеджмент организации». С 2008 по 2016 гг. Ольга работала в компании «РЕСО-Гарантия», сотрудничая с французским страховым концерном AXA Corporate Solutions. С 2018 года возглавляет работу по ведению международного бизнеса в ООО СК ЭчДиАй Глобал.



Алексей Осипов

Директор департамента финансового анализа АО «КЛР»

Алексей присоединился к команде «КЛР» (Cunningham Lindsey Russia) в 2015 году и специализируется на вопросах финансовой оценки убытков, включая упущенную выгоду, проведении расследований и финансовой экспертизе в рамках споров из различных договоров. Алексей окончил Донецкий Национальный Университет и Киевский Национальный Экономический Университет, имеет диплом МВА. До присоединения к «КЛР» возглавлял службу внутреннего аудита металлургического концерна.



Рашид Сахапов

Вице-президент, директор департамента консультационных услуг по урегулированию страховых случаев АО «Марш – страховые брокеры»

Рашид в компании Marsh с 2008 года, в начале карьеры совмещал работу риск-инженера и специалиста по урегулированию страховых случаев крупных компаний в имуществе, перерыве производства, ответственности, строительно-монтажных проектах. У Рашида высшее техническое и экономическое образование, опыт работы аудитором в компании КПМГ.



Дарьяна Епихина

Старший юрист юридической фирмы Petrol Chilikov

Дарьяна закончила бакалавриат и магистратуру по кафедре гражданского права юридического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова. Дарьяна специализируется на разрешении споров в международных и национальных арбитражах, российских государственных судах, консультирует частных клиентов по вопросам имущественного планирования, семейного и наследственного права.



Марина Веселова

Заместитель директора департамента финансовой экспертизы АО «КЛР»

В КЛР» Марина отвечает за проведение финансового анализа, урегулирование убытков, связанных с гибелью или повреждением ТМЦ, перерывом в производстве, отзывом продукции. Марина принимает участие в подготовке экономических заключений и рецензий в рамках различных споров. Марина окончила финансово-экономический факультет Финансового университета при Правительстве Российской Федерации и имеет аттестацию «Судебный финансово-экономический эксперт».



Николай Морозов

Специалист Управления международного бизнеса ООО СК ЭчДиАй Глобал

Николай окончил Финансовый университет при Правительстве РФ. С 2008 по 2018 гг. Николай работал в компании «РЕСО-Гарантия», последние 3 года занимался урегулированием убытков клиентов международных программ в рамках сотрудничества компании с AXA Corporate Solutions. С 2018 г. работает в СК ЭчДиАй Глобал, отвечает за андеррайтинг, заключение и ведение договоров страхования в рамках международных программ, а также урегулирование убытков по страхованию грузов



Виктор Петров

Руководитель арбитражной практики юридической фирмы VEGAS LEX, к.ю.н.

Виктор возглавляет Арбитражную практику юридической фирмы VEGAS LEX и специализируется на представлении интересов российских и иностранных клиентов в арбитражных судах по различным категориям споров. Виктор окончил юридический факультет МГУ им. Ломоносова, в 2011 году Виктору присвоена ученая степень кандидата юридических наук.



Денис Беккер

Адвокат, консультант практики Разрешения споров, Реструктуризации и банкротства юридической фирмы АЛРУД

Денис с отличием окончил юридический факультет Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, имеет степень магистра частного права, является членом Международной ассоциации юристов (International Bar Association (IBA)).



Анна Рыжикова

Юрист практики Разрешения споров юридической фирмы АЛРУД

Анна с отличием окончила бакалавриат Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова по направлению «Юриспруденция». В настоящий момент является студенткой магистратуры НИУ «Высшая школа экономики».