Практически все компании с госучастием, государственные корпорации активно пользуются услугами страхования, защищая доверенные им активы и бюджеты.

Дмитрий Малышев
Заместитель Председателя Правления АО «СОГАЗ»

Современные страховые технологии: Может ли страхование крупных промышленных объектов обеспечить экономическую безопасность государства?

Дмитрий Малышев: Говорить об экономической безопасности России не совсем правильно, лучше говорить о безопасности бизнеса. Если ущерб происходит, то сумма компенсации переходит из резерва страховщика к страхователю, которым является предприятие. В случае, когда источником погашения ущерба для наших предприятий является международный перестраховочный рынок, наша экономика находится в выигрышной позиции — мы получаем деньги с зарубежных рынков.

Если говорить о распределении рисков внутри России, это также выгодный для страны процесс, так как наличие облигаторных программ у российских страховщиков позволяет большую часть собранных премий аллоцировать в собственных страховых емкостях, но при этом обеспечивать высокие лимиты страхового покрытия по облигаторным программам.

Практически все компании с госучастием, государственные корпорации активно пользуются услугами страхования, защищая доверенные им активы и бюджеты.

ССТ: На что в первую очередь направлено страхование промышленных активов?

Д. М.: Оно призвано решить две задачи, первая из которых — защита интересов собственника или инвестора, то есть защита собственности и прибыли, которую он планировал получить от работы его активов. Это катастрофическое страхование. Вторая задача — защита операционного бюджета компании. Она состоит в том, чтобы небольшие операционные убытки не отражались на текущем бюджете предприятия. Страхование переводит несистемный поиск денег в случае ущерба в планируемые расходы на оплату страховой премии.

Между этими двумя задачами есть определенные противоречия. Катастрофическое страхование — защита интересов собственника или инвестора, страхование операционных рисков — защита интересов менеджмента компании. Операционные риски — это множество небольших убытков. Премия по ним часто равна сумме ущерба по этим убыткам. По сути дела, операционный менеджмент вынужден закладывать в премию те суммы убытков, которые вероятны в ближайшую перспективу. Это могут быть разрывы линий электропередачи, протечки на трубопроводах, поломки, локальные пожары, которые привели к кратковременной остановке производства. То есть это случаи, которые ущерб производству наносят, но на работу компании не влияют или влияют незначительно. Они требуют восстановления и требуют определенных затрат.

Такое страхование отличается часто высокой стоимостью, низкими франшизами и лимитами возмещения, близкими к наиболее ожидаемому ущербу.

Собственники требуют страхования своих объектов с высокими лимитами, на уровне максимально возможного ущерба и обязательно с BI составляющей (Business Interruption Insurance — страхование от перерывов в производстве). Это защищает их интересы. Конечно, такая защита совпадает с интересами операционного менеджмента, так как защищает их бонусные программы.

ССТ: А как страховать интерес собственника?

Д. М.: Интерес собственника направлен не на мелкие операционные убытки, а на защиту самого актива, чтобы в случае крупного убытка он получил страховое возмещение. Таких собственников может быть много, особенно если предприятие — акционерное общество с большим количеством миноритариев. Поэтому собственники требуют страхования своих объектов с высокими лимитами, на уровне максимально возможного ущерба и обязательно с BI составляющей (Business Interruption Insurance — страхование от перерывов в производстве). Это защищает их интересы. Конечно, такая защита совпадает с интересами операционного менеджмента, так как защищает их бонусные программы.

ССТ: Вы говорили о противоречиях, связанных с затратами на страхование. В чем они?

Д. М.: В «жирные годы» страховали и то, и другое. Примерно до 2008 и даже до 2014 года страхование решало обе задачи, использовались программы с небольши-

ми франшизами и достаточно высокими лимитами, но эти программы были достаточно дорогими. После начала серьезных кризисных явлений собственники настаивают на том, чтобы в первую очередь «закрывались» их интересы. При этом желательно, чтобы бюджет затрат на страхование не увеличивался. В этом случае менеджмент вынужден отказываться от операционного страхования и переходить только на страхование катастрофических рисков. В настоящий момент мы видим увеличение лимитов по основным видам риска, высокие франшизы и включение риска перерыва в производстве. Эта тенденция наблюдается уже третий год. То есть рынок страхователя склоняется в большей степени на страхование катастрофических рисков, а операционные риски страхователи оставляют на собственном удержании.

Для страховщика такая ситуация не самая плохая. При таком подходе его издержки снижаются. У нас нет необходимости урегулировать частые мелкие убытки. Мы акцентируемся на крупных страховых случаях. У нас есть специализированные инженерные центры, которые позволяют нам грамотно такие убытки урегулировать.

В целом, переход на катастрофическое страхование — это мировая тенденция. Западный рынок к такому подходу перешел достаточно давно. Все глобальные мировые компании обеспечивают зонтичное страхование. Они закрывают свои активы таким катастрофическим полисом по всему миру. Если в России у них есть активы, то они присоединяют их к такому покрытию. Эта тенденция позволяет сделать страховую услугу чисто рисковой.

ССТ: Как организуется страхование предприятий, в которых государство является одним из собственников?

Д. М.: В таких случаях очень многое зависит от решений менеджмента, который должен рассматривать страхование как защиту интересов государства. Если что-то произойдет, то главный вопрос, который задаст собственник (а для государственных предприятий это еще и контролирующие и надзорные органы): почему допущен ущерб и каким образом он будет компенсирован? Если ущерб не застрахован, вопросы к менеджменту возникают достаточно серьезные. И наоборот: если риски застрахованы, это значит, что менеджмент действовал профессионально и предпринял все возможные меры для защиты государственных интересов.

В целом, переход на катастрофическое страхование — это мировая тенденция. Западный рынок к такому подходу перешел достаточно давно. Все глобальные мировые компании обеспечивают зонтичное страхование. Они закрывают свои активы таким катастрофическим полисом по всему миру. Если в России у них есть активы, то они присоединяют их к такому покрытию.

ССТ: Насколько широко сейчас в России распространено страхование от перерывов в производстве?

Д. М.: Крупные и средние российские компании смотрят на BI как на основу защиты своего бизнеса. Даже есть небольшая, но активно развивающаяся тенденция, что имущественный ущерб менее актуален для страхователя, чем BI. Мы иногда заключаем договоры с очень высокой франшизой по имуществу и не-

Если буквально 3–5 лет назад IT-службы предприятий говорили нам, что у них все защищено и им ничего не нужно, что они за 5 минут из бэкапа восстановят систему, то после вирусов Petya и WannaCry, например, мы видим, что мнение специалистов сильно изменилось. Они уже смотрят на страхование как на вполне закономерный выход из ситуации.

большой франшизой по BI. То есть получается, что это больше договор финансового риска, чем имущества.

ССТ: Какие риски сейчас являются доминирующими на территории России?

Д. М.: Мы предлагаем страхователю комплексный подход. Для России и для мира в целом основной бич — это природные воздействия: ураганы, наводнения, землетрясения, пожары. Человеческий фактор — это вторая составляющая. У нас был огромный провал в подготовке инженерных кадров в 1990-е. Сейчас высокопрофессиональные специалисты, работавшие на производстве, выходят на пенсию. Риски, связанные с ошибками персонала, существенно растут. Они могут привести к достаточно серьезным последствиям.

Третий фактор — износ основных фондов. Например, мы с 2005 года страхуем российскую энергетику и видим серьезное устаревание основных фондов. Очень много ущерба связано с износом оборудования. Это означает, что вложения в модернизацию производства значительно меньше, чем вывод по износу.

Но мы всегда говорим страхователю так: «Вот есть три основных составляющих риска. На них приходится основная стоимость договора. Все остальные риски дают очень маленький вклад в размер премии». Страхователь обычно с нашими аргументами соглашается, потому что нет смысла отсекать какие-то маловероятные события, например, диверсии или падение метеорита. Они копейки стоят, но вероятность их наступления есть. Именно в этом смысл комплексного подхода.

ССТ: Насколько актуальны для России киберриски?

Д. М.: Мы уже видим и по России, и по миру, что киберриски реализуются. Это не обязательно действия кибермошенников или хакеров. Иногда это ошибки программного обеспечения. Но они приводят к прямому имущественному ущербу. Например, сбой программного обеспечения работы турбины может привести к ее поломке. Это чистый киберриск.

Сейчас мы киберриски специальной оговоркой включаем в имущественные программы. По итогам 2018 года такие оговорки уже включены в примерно 5 % договоров. Но этот риск тяжело размещаемый. Дело в том, что стандартными перестраховочными программами — как облигаторными, так и факультативными — этот риск не покрывается. С 2019 года мы подготовили программы, когда киберриски можно включать в имущественные договоры с высоким лимитом возмещения ущерба.

Еще одна существенная составляющая киберриска — это потеря данных и потеря дохода в результате кибератак. Это чистый финансовый риск. Ему подвержены не только IT-компании, но и любой бизнес, который может остановиться в результате потери данных. Даже если данные восстановят, потери от остановки производства могут оказаться достаточно большими. Программы страхования от таких рисков мы разработали и сейчас их активно предлагаем нашим клиентам.

Пока существенным тормозом в их продвижении является необходимость

кибераудита, который позволит выявить уязвимости. Стоимость аудита невелика, но проблема в том, что большинство компаний не хотят допускать посторонних, в том числе экспертов, к своим данным. А без изучения уровня киберзащищенности предприятия нам сложно оценить стоимость полиса.

Но если буквально 3—5 лет назад IT-службы предприятий говорили нам, что у них все защищено и им ничего не нужно, что они за 5 минут из бэкапа восстановят систему, то после вирусов Petya и WannaCry, например, мы видим, что мнение специалистов сильно изменилось. Они уже смотрят на страхование как на вполне закономерный выход из ситуации. Сейчас мы ведем работу с большим числом наших крупных страхователей по внедрению этого вида страхования.

ССТ: Каковы типичные ошибки в организации страховой защиты предприятия, от которых нужно предостеречь потенциальных страхователей?

Д. М.: Хотя сейчас у всех крупных компаний есть очень серьезные риск-менеджеры, ошибки бывают. Первая ошибка — разрыв в покрытии. Это происходит тогда, когда есть несколько полисов для страхования одного объекта, например, груза. Каждый полис страхует свою часть перевозки или хранения. Нужно внимательно следить за тем, чтобы объект был застрахован при переходе ответственности от одного полиса к другому, например, при перегрузке с одного вида транспорта на другой. Вторая ошибка — определение максимально возможного убытка. Менеджеры, стараясь экономить на стоимости страхования, имеют склонность занижать сумму максимально возможного убытка. Остаются не покрытыми небольшие по вероятности катастрофические риски. Такие примеры в нашей практике уже есть.

Есть еще один фактор. Я не могу назвать его ошибкой, но это некоторое распространенное заблуждение. Считается, что лучшая практика — дробить страховую защиту предприятия между несколькими страховщиками, типа диверсифицируя риски банкротства страховщика. Такой подход далеко не всегда эффективен. Комплексное страхование в одной компании всегда обходится дешевле, но главное, что при комплексном договоре гораздо легче проходит урегулирование убытка.

Важным фактором является долгосрочность взаимоотношений страховщика и страхователя. Страхование — это вообще бизнес, работающий на взаимном доверии, и чем дольше страховщик и страхователь взаимодействуют друг с другом, тем значительно проще получать хорошее страховое покрытие и полноценное возмещение.

И конечно же, важным фактором является долгосрочность взаимоотношений страховщика и страхователя. Страхование — это вообще бизнес, работающий на взаимном доверии, и чем дольше страховщик и страхователь взаимодействуют друг с другом, тем значительно проще получать хорошее страховое покрытие и полноценное возмещение. Очень часто в практике страхования долгосрочных проектов возникает ситуация, когда неизвестна точная дата возникновения убытка или причина возникновения лежит в предыдущих периодах страхования. Если у вас постоянное многолетнее взаимодействие с одним страховщиком, то по таким событиям не возникают сложности в возмещении ущерба.