

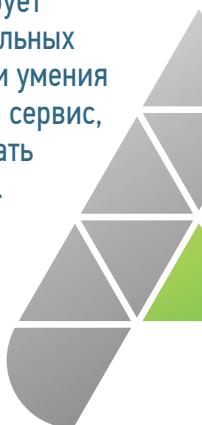
СОВЕРШЕННО СЕКРЕТНОЕ СТРАХОВАНИЕ



Страхование ВПК — специфический сегмент отрасли, так как требует не только узких профессиональных знаний от страховщиков, но и умения предоставлять персональный сервис, готовности четко урегулировать убытки и... хранить гостайны.

Заместитель генерального директора ООО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «АРСЕНАЛЬ»

Станислав Озар поделился с читателями нашего журнала секретами своей профессии (но военных секретов не раскрыл).



Станислав Озар

Заместитель генерального директора
ООО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
«АРСЕНАЛЬ»

Современные страховочные технологии: Станислав, как долго ваша компания работает в сегменте ВПК?

Станислав Озар: Наша компания работает на рынке 21 год, а с 2012 года принято решение сконцентрировать свои усилия на страховании сектора ВПК.

Так как сегмент ВПК связан с самым разнообразным и иногда очень специфическим страхованием, то мы привлекли на работу необходимых специалистов, разработали специальные страховые программы и сервисы. Сначала у нас были

штучные обращения — всего несколько договоров. Но мы нарабатывали практику, опыт, постепенно увеличивалось количество клиентов, которые оценили уровень обслуживания и сопровождения договоров, а также оперативное урегулирование убытков.

CCT: Что нужно обеспечить страховщику, чтобыросло число довольных клиентов?

С. О.: Наш главный принцип — мы платим убытки вовремя. В компании создано специализированное подраз-

деление, которое занимается обслуживанием предприятий ВПК. Мы предоставляем высокий сервис, и это не пустые слова. Клиент может обращаться по любым вопросам страхования к конкретному специалисту. Ведь если происходит убыток (а это всегда огромный стресс), клиент не должен чувствовать себя беспомощным, потерянным.

Еще один принцип нашей работы — партнерские отношения с клиентами. При заключении договора для нас важно, что все должны от сделки выигрывать — и страхователь, и страховщик.

Наша выгода — рентабельность работы. Выгода клиента — выплаты без проблем и высокопрофессиональное обслуживание.

ССТ: В чем отличие страхования предприятий ВПК от каких-то других предприятий?

С. О.: Большая разница, прежде всего, в оценках риска, в работе риск-инженера. Например, просто формально нужен допуск на объекты. У нас есть как личные допуски у сотрудников, так и лицензия ФСБ для компании. Кроме того, нужен инженерный профессионализм в понимании технологических процессов и этапов изготовления изделий.

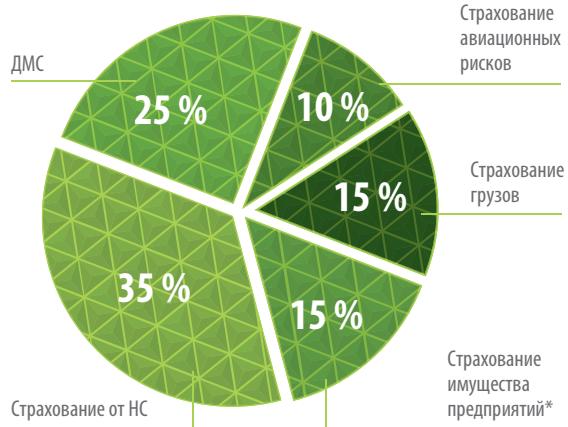
ССТ: Какие виды страхования наиболее востребованы в сегменте ВПК?

С. О.: Наибольшим спросом пользуется страхование грузов, имущества, страхование от несчастных случаев, ДМС, страхование авиационных рисков. Кроме того, у нас разработана уникальная комплексная программа «Страхование имущества предприятий, включая страхование изделий различного назначения на этапе их производства, ремонта, модернизации и сервисного обслуживания».

ССТ: В чем заключается уникальность этой программы?

С. О.: Исполнитель несет материальную ответственность до сдачи продукции представителю госзаказчика, то есть за утрату,

Страховые премии за I полугодие 2018 по страхованию предприятий ОПК



* Включая страхование изделий различного назначения на этапе их производства, ремонта, модернизации и сервисного обслуживания

повреждение и гибель имущества, находящегося в производстве. Именно на этом строится целесообразность использования страховой защиты весь период — от начала создания изделия до его сдачи заказчику, по всем направлениям взаимодействия, которые могут возникать у заказчика и исполнителя, включая поставку новых изделий и сервисное обслуживание (ремонт и модернизация).

Все технические параметры заказа, его стоимостные характеристики, срок исполнения указаны в госконтракте. То есть цена заказа является страховой суммой, срок исполнения — сроком действия страховой защиты. Все параметры для внесения в договор не могут быть оспорены и определяются конкретным контрактом. Это очень удобно для всех сторон договора.

ССТ: А как посчитать стоимость изделия, если оно пострадало внутри технологического процесса?

С. О.: Это не сложно — она считается по бухгалтерским затратам. Каждую неделю предприятие на основании бухгалтерского учета может свести стоимость уже произведенных затрат на то или иное изделие. Эти калькуляции включены в обычный производственный процесс, и их составление не занимает отдельного времени. Риски для каждого изделия, конечно, разные. Но все они учитываются в технических условиях на каждое конкретное изделие.

Нужно, конечно, учитывать, что на начальном этапе производства риски минимальны: изделия, по сути, еще нет. Но чем дальше идет процесс, тем больше тает стоимость изделия и повышается сумма возможного убытка. Кроме

того, изделие обязательно проходит этапы промежуточных испытаний. Это повышенная зона риска.

Чтобы правильно оценить риски и их последствия, нужно быть осведомленным в технологии производства той или иной техники. Если изделие серийное и выпускается давно, то все технологические процессы на производстве отлажены. Здесь риски тоже могут возникать, но они минимальны и контролируются военной приемкой. Минимальные риски отражаются на стоимости страховой защиты. Адекватная стоимость страхования — это еще один элемент партнерского подхода в работе.

Важно контролировать кумуляцию рисков в производстве изделий. В этом плане мы всегда взаимодействуем со страхователем, выезжаем на объекты и даем свои рекомендации, если видим возможную кумуляцию рисков.

У нас был случай, когда технологически была предусмотрена сборка нескольких машин на одной площадке, что с точки зрения оптимизации производственного процесса было целесообразно. Но с точки зрения возможного ущерба от непредвиденных обстоятельств (пожар, взрыв и т. д.) такое сосредоточение дорогостоящей продукции на небольшой замкнутой площадке было очень рискованным. По оценке представителя страховщика, кумуляция риска возможных убытков возросла в несколько раз,

как, впрочем, и стоимость страхования тоже значительно выросла. Во время инспекционного выезда мы эту ситуацию увидели и дали соответствующие рекомендации. Предприятие уточнило технологию производства этих машин и создало отдельные рабочие площадки для каждой из них с соблюдением противопожарных и других защитных мероприятий. Об этом я говорю в том числе, когда говорю о партнерстве.

При производстве опытных экземпляров рисков существенно больше, так как больше неизвестности. Это и мы — страховщики, и заказчики должны принимать во внимание. Поэтому к страхованию опытных изделий мы подходим очень выборочно и осмотрительно.

CCT: Какие убытки приходилось урегулировать?

С. О.: Несколько лет назад у одного из наших клиентов во время испытаний упал военный самолет. Наши специалисты вместе с независимым экспертом и с представителями предприятия оперативно провели расследование обстоятельств случившегося. На основании сюрвейерского отчета и представленных документов мы оплатили убыток более 80 млн рублей.

Наиболее часто, конечно, бывают мелкие убытки, вызванные поломками оборудования или повреждениями изделий. Если говорить об авиационном страховании, из наиболее свежих примеров происшествий, по которым

выплачивалось страховое возмещение, в одном случае оплачивался убыток, связанный с разрушением балки тележки левой опоры шасси самолёта, при его движении по рулежной дорожке в аэропорту, в другом случае при выполнении посадки самолета произошло его выкатывание за пределы ВПП, в результате чего ВС получил повреждения, были разрушены отдельные элементы конструкции плоскостей крыла, элементы одной основной стойки шасси, была повреждена часть обшивки фюзеляжа, но данное событие также не носило катастрофический характер, ВС отремонтировано и продолжается его эксплуатация.

Вообще страхование ВПК требует наличия в страховой компании высококлассных узких специалистов, с глубоким знанием технологических процессов. Каждый договор требует индивидуального подхода. То есть страхование ВПК практически не допускает серийности страховых договоров. Технологии массового обслуживания клиентов здесь не подходят, а иногда могут быть губительны. Например, могут быть не учтены в покрытии некоторые важные риски. Поэтому, когда у предприятия есть выбор партнера-страховщика, следует ориентироваться на надежность компании, на наличие у нее профильных специалистов и на возможность предоставить индивидуальный подход.



aks legal

Юридические услуги для
Российского и иностранного бизнеса



Судебные споры. Страхование.
Банкротство. Полное правовое
сопровождение бизнеса



Ориентация
на результат



Высокое качество



Компетентность
и добросовестность



Оперативность



Забота о клиенте
и клиенториентированность



Конфиденциальность

Контакты

+7 (495) 627-78-13

+7 (906) 065-73-73

127083, г. Москва, ул. 8 Марта, д. 1, стр. 12, БЦ "ТРИО"

www.aks-lawfirm.ru

Benefit®

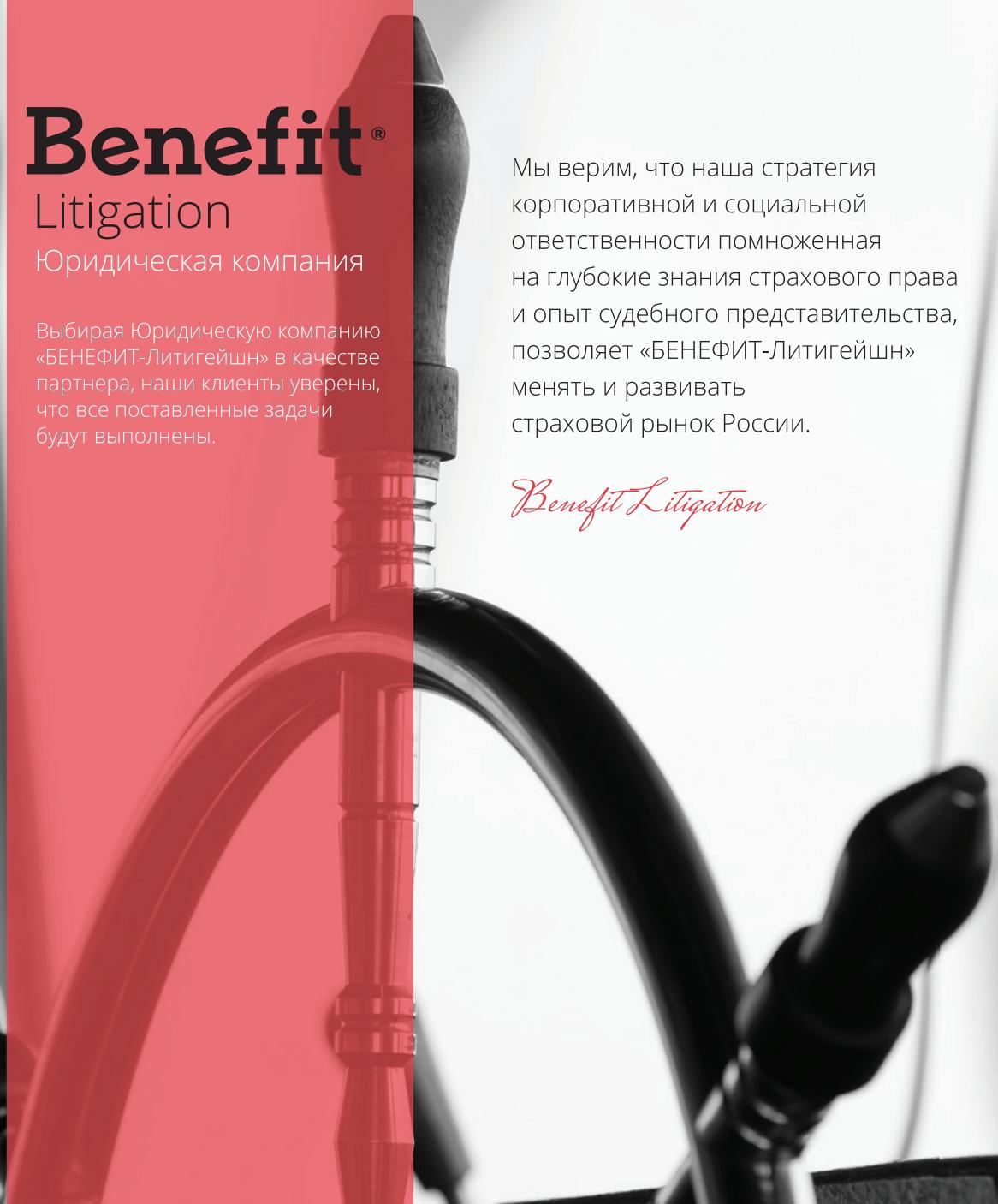
Litigation

Юридическая компания

Выбирая Юридическую компанию «БЕНЕФИТ-Литигейшн» в качестве партнера, наши клиенты уверены, что все поставленные задачи будут выполнены.

Мы верим, что наша стратегия корпоративной и социальной ответственности помноженная на глубокие знания страхового права и опыт судебного представительства, позволяет «БЕНЕФИТ-Литигейшн» менять и развивать страховой рынок России.

Benefit Litigation



**Мыслить
Решать
Побеждать**

Телефон: +7 985 999 15 15

Почта: info@benefitlaw.ru

119435, г. Москва, ул. З-я Тверская-Ямская, д. 24/8

197110, г. Санкт-Петербург, ул. Красного Курсанта,
д. 25, лит. Д, Бизнес Центр «Пентакон»

www.benefitlaw.ru