«ХОЧУ НАЙТИ НАДЕЖНОГО СТРАХОВЩИКА!»

Андрей Чижиков

окончил Московский авиационный технологический институт (ныне Российский государственный технологический университет имени К.Э. Циолковского) по специальности «Технология сварочного производства», служил в Краснознаменном Прибалтийском пограничном округе, с 1991 по 1997 годы работал в финансово-торговой сфере, в 1997 году открыл собственное дело по реализации услуг и товаров в области пожарной безопасности. С 2003 года тесно работает с компанией МИНИМАКС (Германия), в 2011 году построил и запустил производство труб для систем пожаротушения. С 2014 года – генеральный директор завода по производству систем пожаротушения компании «МВА Технология»

Фото: «МВА Технология»

Для того, чтобы понять свои ошибки, полезно посмотреть на себя со стороны, послушать, что о твоей компании говорят клиенты. Андрей Чижиков, генеральный директор производственного предприятия «МВА-технология», сфера деятельности которого – изготовление труб для систем пожаротушения, поделился собственным опытом страхования имущества предприятия, который, как оказалось, был не всегда позитивным.

«Современные страховые технологии»: Андрей Николаевич, почему вы решили застраховать ваше предприятие?

Андрей Чижиков: Во-первых, существует ряд случаев, от которых нужно себя обезопасить. Существуют риски при строительстве, природные риски и риски неправомерного воздействия третьих лиц. Свои предприятия я страхую на протяжении десяти лет. Но сейчас речь идет о новом производстве. Я его страховал на этапе строительства, как залог под кредит, и вот сейчас хочу застраховать уже как полноценное имущество. Кроме того, другие производственные помещения и офис я сдаю в аренду. Я всегда их страховал, и сейчас в договоре аренды у меня есть пункт, по которому арендатор обязуется страховать арендованное имущество. Я хочу найти надежную страховую компанию, которой можно доверить страхование всех этих объектов.

«ССТ»: Когда вы страховали имущество, отданное в залог банку, банк готовил документы по страхованию или вы сами? Кто выбирал страховую компанию?

А.Н.: Мы сами выбирали страховую компанию. Нам банк предлагал страховщиков, но мы отказались, объяснили, что у нас есть страховая компания – партнер, с которой мы уже давно работаем. Это была компания – «Ренессанс Страхование», и нас она устраивала.

«ССТ»: А почему сейчас вы не обратились в эту компанию?

А.Н.: Наша компания много лет страхует имущество, был опыт работы с «Ингосстрахом», когда страховали офис. В результате сильного ливня у офиса образовалась огромная лужа, которая залила помещение на 10–15 см. Частично пострадал склад, который находился в цокольном этаже. Убыток составил 140 тысяч рублей. Мы предоставили все справки, но оказалось, что проливной дождь не входит в список страховых случаев. Согласно правилам, на основании которых был заключен договор, негативными природными явлениями считались только торнадо и цунами. Нас отправили читать правила внимательно и с лупой. Мы отказались от услуг «Ингосстраха» навсегда.

При страховании в «Ренессансе» у нас так же был интересный случай. В результате действия третьих лиц произошел перекос фаз прохо-

дящих по офису, в результате чего сгорели две видеокамеры. Убыток составил около восьмидесяти тысяч рублей. В страховой компании нам объяснили, что, если мы заявим убыток, то на следующий год нам поднимут тариф, а это может оказаться больше восьмидесяти тысяч. Иными словами, заявлять убыток – не в наших интересах. Мы заявлять не стали, но и осадочек у нас остался. Теперь решили посмотреть другие страховые компании и сравнить условия. Насколько я знаю статистику, страховщики не всегда хорошо платят. У меня есть яркий пример страхования собственного дома. В результате удара мощной молнии перегорела бытовая техника, а когда получили отказ в выплате и стали рассматривать, что написано мелким шрифтом, то увидели, что удары молнии страховка не покрывает.

«ССТ»: Андрей Николаевич, вы обратились в дочернее общество иностранной страховой компании, что вы ожидали получить от уважаемого страховщика?

А.Н.: У меня есть приятель в Германии, он занимается страховым бизнесом. Мы часто с ним общаемся. Он рассказывает, как у них происходит заключение договоров, как он приезжает к клиенту, как проводит осмотр, как оцениваются риски. Мне очень нравится их подход, когда при осмотре объекта страховщик советует, как можно снизить риски и избежать страховых случаев. Я ожидал похожий подход от ведущего мирового страховщика. В результате, в ответ на мое обращение я получил банальные ответы по электронной почте. Ответы без расшифровок и пояснений, каким образом рассчитана страховая премия, почему предложена именно такая франшиза, какие риски включены в предложение. Мне прислали набор правил и предоставили в них покопаться самому. Для меня осталась загадкой, что из правил и многочисленных предложений мне включили в тариф, а что нет. Страховщик не проводил осмотра, а довольствовался двумя общими фотографиями здания. Я был поражен такому отношению. Другие, российские страховщики, всегда присылали таблицы с указанием страховых сумм по объектам и по рискам. Например: ущерб от пожара – страховая сумма со-

«МВА Технология»

создана при участии немецкой компании Minimax – мирового лидера среди производителей систем пожаротушения.

В 2011 году закончено строительство собственного производства трубной заготовки для систем пожаротушения на территории России (Калужская область). Оборудование и технологии предоставлены компанией Minimax. Уникальность производства заключается в том, что вся заготовка трубной разводки производится на заводе, согласно чертежам заказчика. А дальнейшая сборка происходит на объектах без применения сварных соединений.

ставляет столько-то, ущерб от залива – столько-то; ущерб от противоправных действий – столько. В процессе заключения договора у меня всегда была возможность задать вопрос, обсудить и получить подробный ответ. Здесь мне дали просто цифру. Кроме того, страхование производства обусловили страхованием офисного здания. Отдельно производственные помещения страховать они не захотели. Такой подход меня очень удивил.

Когда мы обратились в страховую компанию, нам выслали заявление. Мы его заполнили и отправили. Все общение происходило по электронной почте. Взглянуть в глаза страховщикам не представлялось возможным. Такой подход также удивил, потому что предыдущие страховщики всегда к нам приезжали. Они все всегда осматривали и фотографировали. Мы хотели застраховать ущерб зданию и остановку деятельности в результате ущерба. Страховая компания предоставила нам котировку, но это оказалось дороже, чем я ожидал, раза в 3–4. Я примерно представляю, сколько может стоить моя страховка, так как опыт страхования подобных объектов у меня есть. Например, другой цех я застраховал за 44 тысячи на страховую сумму около 70 млн, то есть тариф составил примерно 0,06%. Здесь на страховую сумму в 160 млн, с франшизой в 1,5 млн мне предложили премию в 450 тыс. руб, то есть 0,28%. То есть дороже в 4,5 раза!

«ССТ»: Будете ли вы продолжать пытаться договориться с этой страховой компанией? Каковы ваши дальнейшие планы?

А.Н.: Я хочу сравнить предложения нескольких компаний. Для этого я принял решение воспользоваться услугами профессионального страхового брокера. Что касается этой компании, то я не получил от них основного ответа, цена у них высокая, но за что они берут так дорого? Я готов платить, но я хочу понимать, за что. Я готов платить за надежность, за сервис, за помощь при урегулировании убытков, за отсутствие проволочек в рассмотрении документов. Ничего этого в их предложении не прозвучало. Может быть, конечно, в их масштабах мы небольшой клиент. Поэтому с нами общались слишком формально.

«ССТ»: Андрей Николаевич, вы понимаете, что обращаясь к страховому брокеру, вы автоматически увеличиваете свои расходы на его комиссию?

А.Н.: Меня это совершенно не смущает. Если брокер работал, он должен получить за сделанную работу. Мне самое главное, чтобы брокер дал мне профессиональную понятную консультацию и профессиональное сопровождение договора. Например, если у меня возникает какой-то вопрос по договору, то я мог бы к нему обратиться за консультацией и получить квалифицированную помощь. Я хочу получать помощь профессионала и не тратить времени на бестолковый сбор справок. Я готов за это платить.

Интервью провела Татьяна Робулец