

СТРАХОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ РИСКОВ

Александр Газизов
Генеральный директор,
член Совета директоров
ООО «Страховой брокер Сбербанка»,
заместитель председателя
Совета СРО «АПСБ»

Владельцы бизнеса и топ-менеджмент понимают, что страхование — это не просто один из способов финансовой защиты бизнеса, это реальная возможность обеспечить покрытие ущерба, связанное с перерывами в производственной деятельности, возмещение вреда, причиненного предприятием третьим лицам, предоставление страховых выплат работникам в случае утраты ими возможности трудиться. При этом основная миссия брокера — обеспечить клиенту профессиональную поддержку на протяжении всего периода действия договора страхования и компенсировать убытки при наступлении страхового случая.

СТРАХОВАНИЕ В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ

Страховое покрытие промышленных рисков не только интересно, но и актуально, стратегически важно для развития производственного рынка. С нашей позиции, как Брокера, хотелось бы отметить, что страхование промышленных рисков — это не только страхование, например, риска приостановления в

производстве, обязательное страхование опасных объектов, но и страхование сотрудников предприятия, страхование ответственности руководителя (D&O). Нельзя забывать и о так называемых стандартных, но необходимых к страхованию рисков — конструктива ответственности перед третьими лицами, страховании оборудования, товарно-материальных ценностей, специализи-

рованной техники и т. д. Следовательно, можно говорить о широте обсуждаемого понятия и важности знаний всех направлений страховой отрасли в части возможности получения защиты.

Рынок страхования в основном представлен имущественными видами страхования. К сожалению, недооцененными являются такие виды, как страхование ответственности руко-

Год	▶ ПОСТУПЛЕНИЯ		ВЫПЛАТЫ ◀		Коэфф. выплат, %
	Поступления (тыс. руб.)	% от показателя предыдущего года	Выплаты (тыс. руб.)	% от показателя предыдущего года	
2015	16 904 697	104,06	1 519 073	95,06	8,99
2014	16 245 535	125,61	1 598 028	107,58	9,84
2013	12 933 570	101,78	1 485 367	149,7	11,48
2012	12 706 884		992 207		7,81

водителя, а здесь речь идет о покрытии риска неверно принятого решения, повлекшего за собой финансовые риски компании. На российском рынке с данными рисками качественно работают AIG Russia, Chubb Russia, Allianz Russia, Liberty Russia и др. компании.

Для работодателя важно получить защиту для своих сотрудников, оградив их от проблем и трудностей в восстановительном периоде.

Отдельно хочу отметить такие важные риски, как риски, связанные с сотрудниками предприятий. Наступление несчастного случая, болезни — все это причины сбоя в производстве, возможно, потеря на определенный срок ключевых сотрудников, которые вынуждены не только восстанавливать здоровье, но и могут столкнуться с серьезными финансовыми проблемами. Для работодателя важно получить защиту для своих сотрудников, оградив их от проблем и трудностей в восстановительном периоде. Из нашей практики хочу привести пример. Предприятие застраховало более чем 244 своих сотрудников, предусмотрев покрытие таких рисков, как травмы и критические заболевания, инвалидность и риск смерти в результате несчастного случая или бо-

лезни. При этом страховая сумма на каждого сотрудника составила от 2 до 3 млн рублей в зависимости от программы. В портфеле этого клиента конечно есть и страховые случаи. Но важно понимать, что это не только решенные вопросы сотрудника, но и скорейшее его восстановление

и возвращение в рабочий процесс.

Риск приостановления в производстве. Данное направление недооценено в России, однако сам риск интересен и представляет компенсацию ущерба от перерывов в производстве вследствие полной или частичной остановки произ-

Рынок страхования остается сложным для клиента. Поэтому наша позиция заключается в том, что работать через профессионального посредника для предприятий выгоднее.

водственной деятельности предприятия по причине пожара или другого застрахованного риска, например, стихийного бедствия, и других. В качестве примера хотим продемонстрировать кейс: клиент приобрел

страховую программу для покрытия рисков в фармацевтическом производстве. Стоимость такой программы для клиента составила 188 000 руб. Максимально предусмотренное покрытие — 45 млн руб.

Отдельно хотелось бы отметить, что развитие направления по страхованию транспорта, специализированной техники, оборудования, зданий и сооружений уже является очевидным и знакомым российским предприятиям, но практика текущего года говорит о том, что компании стараются экономить на данном направлении.

ЛОЯЛЬНОСТЬ КЛИЕНТОВ

Рынок страхования остается сложным для клиента. Поэтому наша позиция заключается в том, что работать через профессионального посредника для

предприятий выгоднее. Грамотно застраховать риски — это важная, но не самая сложная задача. Обеспечить клиенту профессиональную поддержку на протяжении всего периода действия договора страхования, ком-

30 000 уникальных корпоративных клиентов по всей России

Мы видим большой потенциал в достраховании, в предложении 30 тысячам наших уникальных клиентов покрытия тех или иных рисков. Для обеспечения полного квалифицированного сопровождения клиентов крупнейшего, крупного и среднего бизнеса в начале текущего года мы заключили ряд договоров о сотрудничестве со специализированными сюрвейерскими и аджастерскими компаниями. Это большой шаг на пути к удовлетворению всех потребностей наших клиентов.

Брокер для Клиента — модель клиентоцентричность



Программа привилегий для Клиентов:

- Предоставление Клиентам эксклюзивных тарифов, скидок и условий по страхованию
- Экономия ресурсов Клиента в временном и денежном эквиваленте
- Комплексное страхование — полная финансовая защита бизнеса и имущества Клиента, постпродажное сопровождение

пенсировать клиенту убытки при наступлении страхового случая — вот, в чем основная миссия брокера. Нередко при наступлении страхового случая клиент оказывается в ситуации, когда ему приходится доказывать страховщику свое право на получение страховой выплаты, собирать многочисленные документы. Здесь сильна роль брокера, его главная задача — найти компромисс, урегулировать вопрос в досудебном порядке и, используя профессиональный опыт, аргументировать страховщику позицию клиента. Только за 2015 год выплаты страховщиков клиентам составили более 509 млрд руб. Безусловно, часть из них прошла при участии брокеров. Мы считаем, что на этом и строятся долгосрочные взаимоотношения с клиентами, которые обеспечивают их лояльность и приверженность нам, как организатору процесса страхования.

