СНИЖЕНИЕ РИСКА — ЭТО ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

Добиться существенной скидки при страховании своих имущественных интересов крупное предприятие может, продемонстрировав страховому рынку высокий уровень промышленной безопасности. Почему важно выполнять рекомендации сюрвейера, направленные на снижение частоты реализации страховых случаев и уменьшение объема причиняемых ими убытков, рассказывает Первый вице-президент Русского Общества управления рисками (РусРиск), доктор технических наук, член-корреспондент РАЕН Андрей Елохин.

Современные страховые технологии: Какого сюрвейера лучше выбрать?

Андрей Елохин: Основная цель сюрвейя — получить адекватную оценку степени риска страхуемого объекта. Очень важно, чтобы страховой рынок принимал полученную оценку. По большому счету, нет разницы, кто выполняет сюрвей: главное, чтобы риск был оценен профессионально, и рынку была бы понятна эта оценка.

ССТ: Как страховой компании, не имеющей инженерной службы, понять, стоит ли участвовать в программах страховой защиты высокорисковых объектов?

А. Е.: Я бы рекомендовал посмотреть на то, кто делал сюрвей. Если это инженерная служба одного из ведущих брокеров или независимый сюрвейер с историей, почему нет?

Кроме того, страховые компании могут получать информацию из деклараций промышленной безопасности. Это своего рода «диспансеризация предприятий». В декларации обозначены некие болевые точки, наиболее уязвимые места, и от того, как руководитель предприятия относится к этой работе, во многом зависит вектор устойчивости и развития бизнеса. Если мы правильно и грамотно рассчитали риски, мы знаем те участки промышленного объекта, те звенья технологической цепочки, где в первую очередь нужно проводить мероприятия по снижению рисков.

Я бы настоятельно рекомендовал страховым компаниям, не имеющим инженерной службы, внимательно изучать декларации промышленной безопасности высокорисковых объектов.

ССТ: Насколько важно выполнение рекомендаций сюрвейера?

А. Е.: Страховые премии при страховании имущественных интересов крупных промышленных предприятий могут измеряться сотнями миллионов рублей. Если вам удается добиться скидки в 10–30 %, то это дает очень серьезную экономию. Получить скидку можно, продемонстрировав страховому рынку высокий уровень промышленной безопасности. Если предприятие внимательно относится к выполнению рекомендаций сюрвейера, это безусловно должно повлиять на размер страховой премии.

Наоборот, если предприятие не отличается хорошим качеством рисков, не выполняет рекомендации сюрвейера, оно может получить «довесок» в виде дополнительных 30–70 %, а то и более. Таким образом,

в зависимости от внимания руководителя к вопросу обеспечения промышленной безопасности, размер страховых премий может различаться в разы.

Существует огромное число инженерно-технических и организационных мероприятий, которые направлены на повышение уровня промышленной безопасности и охраны труда, предупреждение аварий, инцидентов, производственных неполадок, причинения вреда окружающей природной среде и чрезвычайных ситуаций, а в конечном счете — на снижение частоты реализации этих опасностей и уменьшение объема причиняемых ими убытков. В разных отраслях они могут отличаться.

ССТ: Но ведь реализация таких мероприятий стоит значительных средств…

А. Е.: Да, но риск-менеджмент и инвестиции, как известно, очень тесно связаны. Зачастую принято считать, что мероприятия по снижению риска не приносят экономического эффекта. Я утверждаю, что это не так.

Каждое превентивное мероприятие можно рассматривать как инвестиционный проект. Следуя правилу «каждый сэкономленный рубль — это заработанный рубль», целесообразно считать, что ожидаемым инвестиционным доходом является снижение уровня внеплановых потерь. При этом надо понимать, что нулевым сделать риск невозможно — это принципиальный момент. Сопоставление размера предотвращенных потерь и стоимости каждого мероприятия определяет сроки окупаемости предупредительных действий. Для каждого предприятия существует свой уровень разумных вложений, выше которого они становятся убыточными.

ССТ: Как часто должны выполняться сюрвейерские осмотры?

А. Е.: Зависит от масштабов компании, в которую могут входить несколько однотипных предприятий. Если компания крупная и пользуется авторитетом на страховом рынке, совсем не обязательно ежегодно проводить сюрвеи. Можно это делать, например, раз в два года на каждом предприятии, т. е. ежегодно осматривать половину предприятий. Но в таком случае предприятия должны регулярно (я рекомендовал бы два раза в год) сообщать в головную компанию о прогрессе в выполнении рекомендаций сюрвейера.

Андрей Елохин
Первый вице-президент Русского Общества управления рисками

Это позволит сюрвейеру ежегодно формировать сводный отчет, отражающий динамику выполнения рекомендаций. Отчет представляется рынку при возобновлении страхового покрытия. Если динамика выполнения рекомендаций положительная, то рынок это оценит, а компания монетизирует свои усилия при организации страховой защиты.

> Существует некая точка потери интереса, которая позволяет определить уровень окупаемости превентивных мероприятий. Чтобы получить максимум инвестиционной прибыли, именно в этой точке и следует остановиться.