



WIN-WIN

В паре страхователь - брокер выигрывают оба: страхователь – потому что получает наиболее выгодную программу страхования, брокер – потому что осуществляет свою прямую профессиональную деятельность. Генеральный директор ООО «Страховой брокер «Мирное небо» Дмитрий Извеков рассказал читателям нашего журнала, как это происходит в области важнейших для государства производственных заказов.

Современные страховые технологии: Кто отвечает за финансовую безопасность при исполнении контрактов, и как здесь могут быть использованы резервы страховщиков?

Дмитрий Извеков: Ответственность за контракт

в первую очередь несёт производитель продукции, который получает деньги от Заказчика. При полной финансовой ответственности исполнителя, он должен отчитаться в срок как за количество, так и за качество изделий.

Но вокруг нас миллионы случайностей: производственные риски, риски при поставке готовой продукции, технический, террористический, природный и человеческий факторы. Можно три года работать над созданием уникального

изделия, а потом в один момент его лишиться из-за аварии на транспорте!
А промышленность несёт ответственность за изделие на всех этапах его жизненного цикла от закладки до приёмки Заказчиком.

ССТ: Каким образом исполнитель работает с этими многочисленными рисками? Из каких источников покрывает убытки?

Д. И.: Естественно, производитель за свой счёт обязан компенсировать все убытки. Но в силу того, что большинство предприятий государственные или с большой долей государственного участия, то в итоге ущерб может быть нанесён государству в лице предприятия, которое исполняет заказ. Если, конечно, предприятие не примет должных мер по минимизации рисков и предотвращению возможного ущерба.

ССТ: Какие существуют инструменты по минимизации убытков?

Д. И.: Конструктор Кошкин свой легендарный танк Т-34 в Москву лично гнал для показа руководству. Таким образом он принял на себя ответственность за все риски.



Дмитрий Извеков
Генеральный директор
ООО «Страховой брокер
«Мирное небо»

ЧТО ДЕЛАЕТ БРОКЕР ДЛЯ СВОЕГО КЛИЕНТА?

- Определяет потребности страхователя в страховой защите и создает программу страхования для предприятия, просчитывая всевозможные риски.
- Обеспечивает непрерывность страховой защиты от разработки продукта до его приёмки, включая перевозку любыми видами транспорта.
- Вместе с заказчиком определяет требования к страховым организациям.
- Проводит работу по организации и проведению процедур закупки услуг по страхованию в соответствии с законодательством РФ в интересах заказчика, обеспечивая конкурентный выбор страховщика.
- Обеспечивает полный комплекс обслуживания, включая заключение договора, его сопровождение и участие на стороне клиента при урегулировании убытков.
- Профессионально разбирается в отраслевой специфике и при этом, по определению, является экспертом в страховании.
- Экономит время страхователя, работая за счёт накопленного опыта быстрее, правильнее, точнее.

А рисковал он головой! Сейчас ситуация другая, оценивать и минимизировать риски необходимо с привлечением специалистов.

Исполнитель контракта должен уметь сформулировать подходы и принципы страховой защиты. Если они с точки зрения пожарной и технологической безопасности прописаны в нормативных актах, то случайности, которые могут иметь самые разрушительные последствия, нигде не прописаны. Это как раз и является задачей, которую решает страховой брокер в процессе работы с производителем.

ССТ: Почему Вы говорите именно о работе брокера? Разве программа страховой защиты, подготовленная предприятием самостоятельно, будет менее эффективна?

Д. И.: Брокер в первую очередь является представителем страхователя. Если страхователь пользуется его услугами, он выигрывает с точки зрения качества предложенного продукта, объективности и квалификации при создании программы страхования.

Для производителя брокером разрабатывается целый комплекс договоров, которые содержат различные виды и объекты страхования, широкий перечень рисков, минимизируя исключения и оговорки. Ни одна страховая организация не может обеспечить раз-

работку всего указанного комплекса на лучших условиях, уменьшая при этом стоимость страхования.

Брокер сможет взять по одной «детали» от каждого страховщика и разработать необходимые условия по всему перечню рисков. Ни один риск-менеджер, ни один финансовый или юридический отдел предприятия не сможет провести самостоятельно такую работу.

Есть еще один аспект. Когда производитель не прибегает к услугам страхового брокера, а сотрудничает с одной страховой организацией, страховщик будет предлагать только то покрытие, которое он готов обслуживать, и умолчит о том, что ему не интересно или убыточно. В результате мы получаем страховую защиту с «прорехами». При таком подходе у предприятия возникает иллюзия, что полноценная защита обеспечена, а сотрудники, которые занимаются закупками страховых услуг, могут даже не подозревать о наличии отдельных рисков и о возможности их страхования. Для брокера же использование высококлассных профессионалов — необходимость, так как для них всегда есть работа.

Вместе с тем, страховой брокер может оказывать услуги и страховым компаниям. В том числе: по подбору страхователя, определению условий страхования (перестрахования), заключению и

сопровождению договоров страхования (перестрахования), взаимодействию со страхователем при урегулировании страховых случаев и требований о страховой выплате, осуществлению консультационной деятельности. При этом ЦБ РФ не считает нарушением законодательства получение страховым брокером от страхователя и страховщика вознаграждения за оказание в рамках одного договора страхования различных услуг, перечисленных выше.

ССТ: Что сегодня является ограничением для более широкого использования услуг страхового брокера?

Д. И.: Страховой рынок в нашей стране развивается самобытно. Так сложилось, что коммерческие страховые организации стали напрямую бороться за своих клиентов. Они устанавливали отношения и правила игры на рынке в основном через прямой контакт со страхователем.

Первоначально были востребованы только иностранные страховые брокеры, так как они в условиях отсутствия мощного Российского перестраховочного рынка обеспечивали перестрахование на мировом рынке. Брокеры фактически стали операторами процесса международного перестрахования. Но представители крупнейших мировых брокеров, которые работают в России и на 99 % вовлечены в процессы по перестра-

хованию рисков за рубежом, не работают напрямую с отечественной промышленностью, и по определённым причинам, особенно сегодня, не могут с ней работать.

Российские же брокеры появились на страховом рынке в роли агентов. Вырастая из агентских структур, они полностью сохранили агентский менталитет, то есть, прежде всего работают в интересах страховщика за комиссию. Для автомобильного салона это, может быть, и не плохо, а вот для крупных промышленных рисков — не подходит.

Один руководитель крупного предприятия в разговоре со мной, услышав слово «брокер», воскликнул: «Точно! Вчера собаку купил. Назову БРОКЕР. Хорошо в лесу подзывать. Звучное слово!»

ССТ: Могут ли иностранные брокеры работать с российской промышленностью, в том числе в период действия международных санкций?

Д. И.: Не думаю.

Например, страховой Синдикат Ллойдс — это клуб страховщиков, так называемых «имён». Брокер анализирует потребности клиента, составляет программу страхования, а потом её размещает среди страховщиков. Таким образом, брокер выступает экспертом и адвокатом страхователя. Он организует для клиента абсолютно всю работу по заключению договоров. Зачем капиталисту бегать по клиентам, когда можно только принимать решение по взятию риска на страхование в случае согласия с его условиями. А остальное время посвятить гольфу? На западном рынке нет практики, когда страховщик напрямую взаимодействует со страхователем. Кроме того, в настоящее время Западные рынки сами резко сократили, если не приостановили в ряде случаев, приём рисков из Российской Федерации.

ССТ: В соответствии с требованиями законодательства заказчик обязан провести закупку страховой услуги в соответствии с требованиями 223-ФЗ (О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц) либо 44-ФЗ (О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд). Такое положение дел осложняет работу брокера?

Д. И.: Указанные положения закона определяют нашу работу. Страховой брокер в данном случае является представителем страхователя и организатором закупочных процедур как специализированная закупочная организация, действующая по поручению заказчика на основании договорных отношений. Мы — специалисты, создатели программы непрерывной защиты предприятия. Зная возможности рынка, получаем лучшие предложе-

ния. Иногда мы довольно смело предлагаем страхователю идти по пути создания сложных страховых продуктов. Это вообще индивидуальный подход, который абсолютно оправдан в нашем сегменте страхователей. Ведь это в основном уникальные технологии, уникальные объекты, уникальные специалисты — всё это требует уникальных страховых продуктов. В стандартной ситуации многое, что востребовано нашими страхователями, находится в исключениях страхового покрытия.

ССТ: Как создаются уникальные страховые программы?

Д. И.: Программы создаются на базе очень тщательной, скрупулёзной проработки возможных рисков для страхуемых объектов. Например, у нас может возникнуть необходимость учитывать особенности объектов страхования, имеющих высокую взрывоопасность и требующих особого режима хранения и перевозки.

Существуют специальные программы страховой защиты работников, выезжающих в служебные командировки (страхование расходов граждан, выезжающих за пределы постоянного места жительства, и страхование от несчастных случаев), страхования продукции в производстве и многие другие.