

При осуществлении корпоративного страхования у компаний зачастую возникает вопрос о необходимости найма специализированного персонала. Этот вопрос не столь актуален для небольших предприятий, где собственники самостоятельно контролируют процесс страхования. Однако для крупных юридических лиц и особенно для групп компаний наем профессиональных страховых кадров может существенно сократить риски, а в некоторых случаях – и стоимость страховой защиты.

Если задать компаниям вопрос «Каким образом формируется бюджет затрат на страхование на очередной год?», в 80% случаев вам ответят: данные затраты планируются как бюджет прошлого года плюс небольшой прирост. При этом анализ адекватности страховой защиты, как правило, не проводится.

Какие у такого подхода могут быть последствия?

Каждое предприятие рапортует наверх о наличии многомиллиардных страховок, и владельцы бизнеса спят спокойно. Но когда дело доходит до страхового случая, оказывается, что общая страховая сумма и страховая сумма на один случай могут быть совсем не одним и тем же. Оказывается, что договором может быть предусмотрена франшиза или в правилах страхования есть исключения и т.д. Неспециалисту разобраться в сложностях корпоративного страхования крупных и технически сложных объектов не представляется возможным.

Также не стоит забывать и о влиянии коррупционной составляющей при страховании юридических лиц. Ответственные за принятие решения менеджеры могут попросить страховщиков перевести ассоциированным с ними компаниям или физическим лицам комиссионное вознаграждение, которое никак не фиксируется в договоре страхования и, соответственно, не может быть обнаружено аудитом страхователя. Таким образом, в российских реалиях менеджеры компаний иногда могут быть заинтересованы, чтобы полностью освоить бюджет на страхование, обеспечив себе доход за счет сокращения покрытия страховых услуг.

Примеров, когда реализовавшиеся риски не подпадали под страховое покрытие, великое множество. В России только в прошлом году страховщики более 10000 раз отказывали в страховых выплатах юридическим лицам.

Как это обычно бывает в подобных случаях, страховую компанию начинают обвинять в уклонении от выплаты, в том, что она ввела в заблуждение «непрофессионального» страхователя, и в прочих смертных грехах. Не буду спорить, бывают случаи некорректного поведения страховщиков, но ведь позиция страховой компании зачастую подтверждается и судами различных инстанций. Более того, в девяти из 10 случаев дело даже и не доходит до суда, поскольку юридические службы страхователя понимают, что договор страхования действительно не покрывал реализовавшихся рисков. В итоге предприятие-страхователь несет финансовые потери, хотя если бы оно выделило чуть больший ресурс на оценку своих рисков и адекватность страхового покрытия, подобных негативных ситуаций можно было бы избежать.

Для примера расскажу одну историю, которая произошла лично со мной. Несколько лет назад одна организация после смены менеджмента попросила меня посмотреть договоры по страхованию своих рисков. Путем небольших переговоров со страховщиками удалось не только расширить список покрываемых рисков, но и одновременно снизить цену на страхование почти в два (!) раза. Как потом выяснилось, причина чрезмерной дороговизны страхового полиса была как раз не в завышенном тарифе от страховой компании, а в том, что в процессе страхования участвовал агент (назначенный предыдущим менеджментом организации), который якобы осуществлял помощь при страховании.

Несмотря на то что большинство крупных страхователей уже реализовали идею создания централизованного профессионального центра по управлению рисками через страхование, на рынке по-прежнему присутствуют крупные группы компаний, у которых решения по страхованию принимаются на уровне каждого юридического лица в отдельности. Особенно примечательно, что само решение по найму профессиональных риск-менеджеров и централизации функций страхования практически ничего не стоит для самой группы. Относительно небольшие затраты на соответствующий персонал с лихвой окупаются возможностью получить существенную скидку в случае централизованного подхода к страхованию всех объектов.

У относительно небольших предприятий, которым нецелесообразно содержать на постоянной основе соответствующий персонал, всегда остается возможность привлечь страховую компанию или квалифицированного посредника для подготовки предложения по обеспечению комплексной страховой защиты. Однако, как говорилось выше, процесс этот должен происходить под полным контролем собственника бизнеса.

Источник: [Ведомости-online](#) , 12.06.13

Автор: Амелькин Д., директор по стратегическому развитию СОГАЗа