

В бизнес — без риска

У Вас есть бизнес? У бизнеса есть риски! Чтобы самый страшный кошмар, в котором Ваш бизнес исчез с лица земли, не превратился в реальность — защитите его страховым полисом.

Не хочется, а надо

Долгое время большинство россиян не осознавали значимости страхования. И если на Западе вызывает удивление отсутствие страховки, то в России, наоборот, — ее наличие. Однако последние несколько лет число россиян, воспользовавшихся страховыми услугами, растет. У многих уже вошло в привычку регулярно и без лишних вопросов страховать свою машину или квартиру. Например, в период с 2005 по 2007 год доля россиян, пользующихся теми или иными услугами страхования, увеличилась с 37 до 46 процентов.

Рост реального рынка страхования затронул и бизнес. Сейчас сами владельцы бизнеса осознают, что страхование позволяет малому бизнесу получить полноценную защиту от рисков, а появление комплексных страховых продуктов упрощает сам процесс страхования бизнеса. Но рост объемов в этом сегменте происходит вовсе не за счет того, что малые предприниматели все отчетливее видят и все выше ценят преимущества разработанных специально для бизнеса страховых продуктов. В большинстве случаев полисы приобретают по другой причине — чтобы выполнить условия лицензирующих органов и партнеров: арендодателей, банков, лизинговых компаний и так далее. Однако нельзя говорить о том, что это «вынужденное» страхование — в нем есть много плюсов. Постепенно страхование для предпринимателей перестает быть неизбежной нагрузкой, навязываемой извне.

По мнению самих страховщиков, основная проблема отсутствия высокого «добровольного» спроса на страховые продукты у юридических лиц заключается в самом менталитете русского человека — многие до сих пор уверены, что с их малым бизнесом ничего не случится, а если и произойдет что-то, то восстановить свой бизнес заново — очень просто. Что касается крупного бизнеса — он более ответственно подходит к вопросу страхования в связи с тем, что там, и убытки будут во много раз крупнее. Нет смысла доказывать кому-то, что в случае форс-мажора страхование является самым доступным инструментом защиты от возможных убытков, это очевидно.

Сегодня многие компании активно взаимодействуют со страховщиками, а предприниматели приучаются к самому институту страхования, начинают увереннее пользоваться услугами кредитных организаций и лизинговых компаний, что, в частности, способствует развитию малого и среднего бизнеса в целом. Сейчас не вызывает вопроса тот факт, почему вместе с арендой помещения или оборудования необходимо оформить на него и страховку.

И если до недавнего времени страховщики в основном были сосредоточены на обслуживании крупных предприятий, то сейчас, когда этот рынок практически распределен и конкуренция на нем необычайно высока, российские страховые компании обратили внимание на малое и среднее предпринимательство как на перспективного и выгодного клиента.

Бизнесу — особый пакет

В ряде страховых компаний созданы подразделения, ориентированные исключительно на работу с малым и средним бизнесом. Вскоре были определены и параметры страхового продукта, выгодного обеим сторонам — и страховой компании и ее клиенту. Предполагалось, что страховка нужна комплексная, то есть покрывающая основные риски, связанные с бизнесом, и, что очень важно, она должна быть необременительной для бюджета малой фирмы — недорогой. Ведь в первую очередь малый и средний бизнес тратит деньги на то, что ему, по сути, жизненно необходимо — аренду, выплату налогов, пополнение оборотных средств и сырьевых запасов, зарплату персоналу. А до страхования дело обычно уже не доходит. Следовательно, нужно было создать такой страховой продукт, который бы давал небольшим предприятиям дешевую и надежную защиту бизнеса. В арсенале нескольких российских страховщиков появились целевые программы страхования малого и среднего бизнеса. Важно отметить, что сами виды страхования, включенные в комплексные пакеты

страхования бизнеса, не являются чем-то принципиально новым. Все риски, оговоренные в пакете, также в наличии «по отдельности» практически у любой страховой компании. Основная идея — предложить каждому потенциальному страхователю (в зависимости от уровня его дохода и потребностей) страховое покрытие с оптимальным соотношением объема покрытия и цены. Иными словами, в комплексный продукт включены все те виды страхования, которые максимально покрывают основные риски субъектов малого и среднего предпринимательства. Благодаря новым продуктам страховых компаний сократилось не только время, требующееся на оформление договора страхования, но и список необходимых документов, и сроки их рассмотрения. Таким образом, исчезли сложности, которые отталкивают предпринимателей от страхования еще на первых этапах заключения договора: запутанность страховых процедур и долгое составление договора страхования.

Специальные программы для малого бизнеса предлагают сейчас ведущие российские компании. «Ренессанс Страхование», РОСНО, Уралсиб, «РЕСО-Гарантия», «Ингосстрах», «Росгосстрах» — вот неполный список крупнейших страховых компаний, которые уже сегодня предлагают среднему и малому бизнесу специальные программы страхования бизнеса.

Оговариваем риски

Из западной практики страхования к нам пришли два вида классического страхования юридических лиц. Первый — страхование от оговоренных рисков: в договоре страхования прописывается только несколько рисков (у многих страховых компаний списки схожи) — например, от пожара, повреждений водой, противоправных действий, падения летательных аппаратов. Второй вид — от всех рисков. Но он имеет исключения: страховые компании не несут ответственность при ядерной войне, действиях властей или государственных органов, а также за естественный износ застрахованного имущества. Поскольку вариант страхования «от всех рисков» более широкий, то в зависимости от типа имущества стоимость такого страхования может быть выше на 30-40%, чем стоимость стандартного пакета «оговоренных рисков».

Первое, в чем заинтересован собственник бизнеса — компенсация возможных убытков. Само собой страховая сумма должна быть как можно больше, ведь выплата по страховому случаю зачастую является для предпринимателя единственным источником покрытия ущерба. Второй момент, играющий важную роль, — размер страхового взноса. Как правило, мало кто из предпринимателей решится направить деньги на страхование, если сумма взноса будет слишком велика для его фирмы. Средняя стоимость страховки для бизнеса от 1000 рублей и выше. Соответственно, чем выше страховая сумма, на которую претендует фирма после наступления страхового случая, тем размер страхового взноса больше. И третье — это сроки выплаты по страховому случаю и порядок оформления документов для их получения. Длительный срок подготовки бумаг может привести к задержке получения страхового возмещения. А это в свою очередь может вызвать затруднения в работе фирмы.

Прежде всего, спросом пользуются классические виды страхования. Это имущественные виды страхования — страхование недвижимости, бизнес-центров, складских помещений, товарооборота, оборудования. И не только по причине требований лизинговых компаний и банков, которые требуют от бизнесменов страховать взятое в лизинг или в кредит оборудование. Многие действительно осознают, что страховая защита — реальная и необходимая.

Набирают обороты страхование предпринимательских рисков и ответственность за качество предоставляемых товаров и услуг. Однако, по мнению экспертов, эти виды страхования пока только встали на путь своего развития. Пока же предприниматели относятся к данному виду страхования скорее как к исключению, чем как к правилу.

Сегодня страховые компании включают в пакет страхования малого бизнеса следующие основные виды страхования: 1) имущественное (здания, конструктивные элементы здания, отделка помещений, оборудование, мебель, товары); 2) гражданской ответственности за вред, причиненный третьим лицам при эксплуатации застрахованного движимого и недвижимого имущества; 3) наличных денег в сейфе и (или) кассовом аппарате; 4) стекол оконных, витринных; 5) убытков от перерыва в коммерческой деятельности.

Учитываем особенности

Помимо всего вышеперечисленного крупные страховые компании предлагают своим клиентам и другие услуги. Например, пакеты, которые могут включать в себя медицинское страхование персонала (например, от несчастного случая на производстве, и не только на производстве), автомобилей предприятия (ОСАГО, угон и другие риски), страхование товаров и оборудования при перевозках и множество других видов страхования,

которые могут быть необходимы бизнесу. Таким образом, компания может выбрать любое количество необходимых продуктов, а на комплексное страхование предоставляются скидки. Чем больше страховых продуктов приобретает предприниматель, тем дешевле ему обойдется каждый из них. Тем более что виды страхования, необходимые именно Вашему бизнесу, могут отличаться от любого другого. Чтобы не гадать, какие опасности наиболее угрожают бизнесу, страховщики предлагают оформлять договор по полному пакету рисков. Выбор, разумеется, остается за клиентом. Можно добиться снижения стоимости полиса, исключая из пакета события, вероятность которых минимальна. Например, если помещение находится под круглосуточным наблюдением охранного предприятия, то вероятность кражи со взломом существенно снижается и страхование по этому риску может быть нецелесообразным. Поэтому риски, которые требуют страхования, следует отбирать очень тщательно: у каждого предприятия свой оптимальный набор.

И, несмотря на все разнообразие, рынок страхования малого бизнеса практически не охвачен. Безусловно, страхование малого бизнеса будет расти вместе с ростом роли этого сегмента в российской экономике.

Малый бизнес Иркутска по уровню своего развития значительно изменился и уже сегодня готов тратить часть своего дохода на страхование, но еще нуждается в грамотном разъяснении понятия страхования и его особенностей.

Об основных видах страхования, которые могут быть полезны Вашему бизнесу — читайте в следующих номерах журнала.

Ежемесячный деловой журнал «Правила игры. Сибирь» №6

Автор: Автор: Анна Бережных © Babr24.com ЭКОНОМИКА, ИРКУТСК 👁 2481 21.11.2008, 13:56

URL: <https://babr24.com/?ADE=48830> Bytes: 10126 / 10091 Версия для печати Скачать PDF

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: [@tomsk24_link_bot](https://t.me/@tomsk24_link_bot)
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: [@babrobot_bot](https://t.me/@babrobot_bot)
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)