**Содержание**

Введение

1. Значение и экономическое содержание имущественного страхования

2. Договор страхования имущества предприятий:

правовое понятие и условия

3. Анализ организационно-экономических отношений в области страхования имущества предприятий

Заключение

Список используемой литературы

**Введение**

В процессе своей деятельности любое предприятие сталкивается с тем, что его имущество может погибнуть или быть поврежденным в результате внешнего и внутреннего воздействия различных факторов. К сожалению, эти факторы могут привести не только к уничтожению (повреждению) имущества и приостановке производственной деятельности, но и к ликвидации и банкротству организации.

Поэтому любой хозяйствующий объект заинтересован в том, чтобы существовали источники компенсации понесенного им ущерба. Это позволяет говорить о наличии специфического страхового интереса, связанного с имущественным интересом собственника, возникающим тогда, когда ему может быть нанесен имущественный ущерб. Принято говорить, что такой субъект заинтересован в организации и предоставлении ему страховой защиты при наступлении неблагоприятных обстоятельств.

В настоящее время отечественный страховой рынок развивается все динамичнее. Множество отечественных предприятий обращается к участникам страхового рынка, для того чтобы при ведении хозяйственной деятельности посредством страховой защиты минимизировать потери от неизбежных имущественных рисков. Грамотно организованное страховое и перестраховочное покрытие позволяет компании снизить финансовые потери при наступлении непредвиденных и внезапных событий (страховых случаев).

Все эти обстоятельства и обуславливают актуальность рассмотрения вопросов страхования имущества предприятий.

**1. Значение и экономическое содержание имущественного страхования**

Основной формой организации страховой защиты предприятий является страхование имущества.

В наше время страхование имущества предприятия является одним из механизмов, позволяющих минимизировать убытки. Как правило, страхованием имущества предприятия покрываются убытки, вызванные уничтожением, повреждением, пропажей имущества в результате пожара, взрыва, противоправных действий третьих лиц, стихийных бедствий, аварии водопроводных, канализационных, отопительных и противопожарных систем и т.д. Чтобы эффективно использовать договор страхования в хозяйственной практике, следует иметь в виду особенности его заключения и действия.

По договору имущественного страхования страховая компания берет на себя обязательство в пределах определенной договором суммы (страховой суммы) возместить юридическому лицу-страхователю (или иному выгодоприобретателю) убытки от повреждения или утраты имущества, наступившие в результате страхового случая (событие, при наступлении которого возникает обязанность страховщика произвести выплату страхового возмещения).

Страхование имущества как особый вид экономической деятельности связано с:

- перераспределением среди участников страхования (страхователей) риска нанесения ущерба имущественным интересам;

- опосредованным участием специализированных организаций (страховщиков), обеспечивающих аккумуляцию страховых взносов, образование страховых резервов и осуществление страховых выплат при нанесении ущерба застрахованным имущественным интересам.

При этом под перераспределением рисков среди страхователей следует понимать особый процесс, при осуществлении которого потенциальный риск нанесения ущерба имущественным интересам каждого из страхователей «раскладывается» на всех, вследствие чего в компенсации фактически наступившего ущерба участвует каждый из страхователей. Ключевым моментом в таких отношениях является уплата страхового взноса (страховой премии) страховщику, обеспечивающему организацию перераспределительного процесса.

Использовать метод страхования возможно в случаях, когда вероятность наступления рисков может быть оценена и существуют определенные финансовые гарантии компенсации ущерба со стороны страховщиков.

Страховая деятельность связана с обеспечением страховой защиты носителей имущественных интересов, т. е. страхователей, посредством организации перераспределения связанных с их работой страховых рисков. Такое перераспределение возможно только в отношении рисков - случайных событий.

Случайность наступления страхового случая требует исключить из числа рисков, которые могут быть приняты на страхование, достоверные события. Вместе с тем потенциальный риск должен быть охарактеризован некоторой вероятностью его наступления, основанной на фактических данных предшествующего опыта. Отсутствие таких сведений может затруднить или сделать невозможной оценку вероятности наступления подобного случая в будущем и его потенциальных финансовых последствий (ущерба от него). Это, в свою очередь, будет препятствовать определению доли каждого из страхователей в формировании совокупного страхового фонда, созданного для реализации целей возмещения ущерба.

Особенность операций по страхованию имущества, связанная с перераспределением рисков и раскладкой потенциального ущерба во времени, делает необходимым формирование страховых резервов компанией, осуществляющей такие операции. Сущность страховых резервов означает, что поступающие от страхователей страховые взносы не могут рассматриваться страховщиком как доход или прибыль, поскольку текущие страховые взносы должны быть использованы в будущем для осуществления страховых выплат.

Образование страховых резервов, являясь необходимым условием деятельности страхового предприятия, позволяет рассмотреть и другую социальную функцию страхования имущества. Аккумулируемые на достаточно продолжительный период времени страховые резервы - это важный кредитный ресурс экономики, поскольку потребность в них как в источнике, обеспечивающем наличие средств для страховых выплат, возникнет в будущем. Действительно, практика деятельности зарубежных страховых компаний свидетельствует о том, что размеры их инвестиций в различные сектора экономики уступают только размерам вложений, которые осуществляют банки.

Функции имущественного страхования в системе экономических отношений в условиях рыночной экономики можно связывать с обеспечением перераспределения риска и раскладки ущерба между участниками страховых отношений, с формированием крупных инвестиционных ресурсов за счет образования страховых резервов.

**2. Договор страхования имущества предприятий: правовое понятие и условия**

В соответствии со ст. 3 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации», добровольное страхование осуществляется на основании договора между страхователем и страховщиком. Договор страхования - это юридический факт, на котором базируется страховое обязательство. По ст. 420 Гражданского кодекса РФ договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

Договору страхования посвящен ряд статей главы 48 ГК РФ. Современное законодательство определяет договор страхования следующим образом: «По договору имущественного страхования одна сторона (страховщик) обязуется за обусловленную плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного в договоре события (страхового случая) возместить другой стороне (страхователю) или иному лицу, в пользу которого заключен договор (выгодоприобретателю), причиненные вследствие этого события убытки в застрахованном имуществе либо убытки в связи с иными имущественными интересами страхователя (выплатить страховое возмещение) в пределах определенной договором суммы»].

Договор страхования имущества является возмездным, поскольку страхователь уплачивает страховую премию, а страховщик несет риск наступления страхового случая и при наличии последнего производит страховую выплату. Договор страхования имущества остается возмездным, если страховой случай не наступает, поскольку он заключается в расчете на встречное удовлетворение со стороны страховщика в виде получения от него страховой выплаты.

Взаимный характер договора страхования очевиден: обе стороны принимают на себя обязательства друг перед другом: страхователь обязуется сообщить сведения об объекте страхования, уплачивать страховые взносы, если страховая премия не была уплачена полностью уже при заключении договора, уведомить страховщика о наступлении страхового случая и т.д., а страховщик - произвести страховую выплату и т.п.

Договор страхования оформляется на основании письменного заявления страхователя по установленной форме. В заявлении содержится подробная информация о страхователе. В частности, его полное наименование, место нахождения, банковские реквизиты, вид деятельности, финансовое положение (активы, прибыль, убытки за последние три года). Также дается характеристика объекта страхования с целью оценки риска. Описываются местонахождение объекта страхования и природные опасности: географические координаты, ближайшие крупные города и промышленные объекты, климатические условия (минимальная и максимальная годовая температура, максимальное месячное и разовое выпадение атмосферных осадков), вероятность землетрясения (повторяемость, дата последнего землетрясения, максимальная сила по шкале Рихтера), вероятность наводнения (повторяемость, наличие и объем водохранилищ; высота водного зеркала относительно объекта страхования), свойства грунта. Характеризуются отдельные конструкции объекта. Сообщается о наличии рядом с объектом страхования (в радиусе 5 км) объектов, относящихся к категории потенциально опасных (аэродромов, газонефтепроводов (хранилищ), атомных станций, полигонов, объектов химической и нефтеперерабатывающей промышленности, гидротехнических складов, железнодорожных станций и т.п.).

Кроме того, конкретно об объекте страхования сообщается: год введения его в эксплуатацию, дата последнего переоборудования (перепрофилирования, реконструкции), характеристика используемого сырья, материалов и т.п., применяемого оборудования, краткое описание технологического процесса, наличие подъездных путей, численность персонала, режим работы предприятия. Характеризуются система и средства безопасности: наличие собственной пожарной охраны (численность, размещение, материально-технические возможности, источники воды), наличие охраны объекта (характеристика ограждений, график обходов, техническая оснащенность).

Особенно подробная информация сообщается о складских помещениях: указываются сведения об их площади, расположении (наземные, подземные, крытые, открытые), способе хранения товара (на поддонах, стеллажах, навалом и т.п.), способе хранения жидкостей, об устойчивости складских мест, высоте, ширине проходов, подъездных путей к складу, о наличии на складе автономных систем пожаротушения или расстоянии до общих систем пожаротушения, дается характеристика помещения (стен, перегородок, перекрытий и т.п.), описывается способ ведения складских работ (загрузки, разгрузки, перекладки, применяемое оборудование), охрана складских помещений.

Помимо этого, если объект принимается на страхование впервые, необходимо представить его схему-чертеж с указанием размеров, этажности, назначения строений, строительных материалов, использованных для их возведения, расстояния между объектами, расположения складов, емкостей для хранения горюче-смазочных материалов (ГСМ), плавильных печей, трансформаторов, систем противопожарной безопасности. В заявлении должны содержаться сведения об авариях, пожарах и других несчастных случаях на застрахованном объекте за последние три года. Сообщается также страховая стоимость имущества, подлежащего страхованию, в размере его действительной стоимости. Причем страховая стоимость определяется как в целом по объекту, так и по отдельным группам и категориям имущества, таким как:

- здания и сооружения;

- оборудование;

- сырье и материалы;

- товары на складах.

Страховая сумма определяется самим страхователем также по группам имущества и по застрахованным расходам (по приведению в порядок).

В заявлении указывается размер франшизы и ее вид, а также период страхования и порядок уплаты страховой премии.

К заявлению, которое должно быть подписано представителями страхователя, прилагается опись имущества, которое предполагается застраховать, с указанием конкретных предметов (объектов, групп) имущества, их действительной стоимости и желаемой страховой суммы. При этом опись имущества, принадлежащего страхователю на праве собственности или полного хозяйственного ведения, составляется отдельно от описи имущества, получаемого в аренду или в иных целях.

При заключении договора страхования страхователь обязан заявить страховщику обо всех известных ему обстоятельствах, имеющих существенное значение для определения степени риска. Страховщик имеет право расторгнуть договор страхования в течение месяца, если он получает достоверные доказательства того, что страхователь для заключения данного договора предоставил ему преднамеренно искаженные сведения. После представления заявления о страховании страхователь не имеет права увеличивать степень риска или допускать ее увеличение без письменного извещения страховщика. Под увеличением степени риска понимается всякое перепрофилирование производства, проведение реконструкции либо выполнение иных действий, связанных с увеличением мощности, заменой оборудования, персонала и т. п.

Сразу же после того как страхователь узнает о каком-либо случае увеличения степени риска (даже если увеличение степени риска происходит не по его воле), он обязан незамедлительно письменно известить о нем страховщика. Страховщик имеет право назначить повышенную (дополнительную) страховую премию со дня увеличения степени риска. Если страхователь откажется от уплаты дополнительной премии или не известит страховщика об увеличении степени риска, то страховщик имеет право отказаться от обязанностей возмещения ущерба, возникшего в связи с увеличением степени риска, либо расторгнуть договор страхования.

Договор страхования может быть заключен на любой срок по соглашению сторон. В подтверждение заключения данного договора страховщик выдает страхователю страховой полис. Данный договор (при условии урегулирования всех расчетов по страховой премии) вступает в силу с ноля часов по местному времени и оканчивается в 24 часа чисел, указанных в страховом полисе.

Если страхуется имущество, уже застрахованное в других страховых организациях, то страхователь должен письменно сообщить страховщику об условиях страхования, страховых суммах и прочих обстоятельствах заключенного ранее договора. Если страхователь по грубой неосторожности или преднамеренно нарушит это обязательство, то страховщик получает право расторгнуть договор с ним.

Когда договор страхования предусматривает франшизу, страхователь не имеет права заключать больше никаких иных договоров страхования в ее отношении.

**3. Анализ организационно-экономических отношений в области страхования имущества предприятий**

При грамотном и профессиональном подходе к страхованию имущества юридических лиц сотруднику страховой компании в ходе своей работы необходимо решить несколько ключевых вопросов:

- Где найти клиента и определить его потребности в страховании имущества?

- Как организовать переговоры с клиентом?

- Что из имущества брать на страхование?

- Какие риски необходимо застраховать?

- Как определить стоимость взятого на страхование имущества?

- Как определить сумму страховой премии с учетом всех влияющих на нее факторов (франшизы лимита ответственности, дополнительных рисков, которые могут повлиять на вероятность наступления страхового случая и т. д.)?

- Как заключить договор страхования (типовой, индивидуальный) и дать все необходимые рекомендации по алгоритму действий в случае наступления страхового случая?

Перед тем как начинать формировать свою клиентскую базу по юридическим лицам, надо понимать, что курировать страхование имущества корпоративных клиентов должно специализированное подразделение страховой компании. Ни в коем случае нельзя перекладывать этот достаточно сложный вид страхования на плечи рядовых (пусть даже очень опытных) агентов. Страхование корпоративных клиентов (юридических лиц), где ключевые видом является страхование имущества, начинается всегда с формирования и проработки клиентской базы. В ходе такой проработки (об этом подробнее будет изложено ниже) необходимо не только грамотно и точно определить потенциальные потребности корпоративных клиентов в страховании, но и определить лиц, принимающих решение (ЛПР), провести с ними высокопрофессиональные переговоры. Такой уровень общения и экономической грамотности не может быть доступен даже самому опытному страховому агенту. Поэтому контакт с ЛПР предприятию необходимо устанавливать сразу же на должном уровне и с первого контакта демонстрировать ориентацию на интересы клиента.

Где же найти клиента? Решение данного вопроса необходимо начать с методичной работы по формированию клиентской базы. Данные по юридическим лицам региона лучше приобрести у специализированной компании, занимающейся выпуском справочных изданий в регионе. После приобретения всю имеющуюся там базу необходимо проанализировать, провести сегментацию по величине и отраслевому признаку, после чего определить основные целевые сегменты. Определив, таким образом, целевые сегменты, можно на основании опыта работы на рынке с большой долей вероятности определить, какое имущество потенциально можно взять на страхование. Примеры такого анализа, основанного на практическом опыте, приведены в таблице 3.

Таблица 3

|  |  |
| --- | --- |
| *Отрасль* | *Особенности страхования имущества* |
| Банки | Страхование имущества самого банка - в данном случае банк выступает как клиент страховой компанииСтрахование залогового имущества - банк выступает как партнер при страховании залогового имущества при выдаче кредитов юр. лицам |
| Торговля | Страхование основных средств, оборудования и отделки торговых залов, офисов, складов и товарных запасов. КАСКО |
| Строительство | Страхование строительного оборудования КАСКО |
| Машиностроение | Страхование основных средств, оборудования, КАСКО, складов и товарных запасов |
| Автопредприятия | Страхование КАСКО |
| Лесопереработка | Страхование КАСКО, оборудования, складов и товарных тлпаг™ |
| Пищевая промышленность | Страхование оборудования |

В таблице приведены лишь те варианты страхования имущества юридических лиц, которые чаще всего применяются на практике. Как можно увидеть - перечень вариантов страхования имущества далеко не полный и не покрывает полностью потребности предприятий в страховании.

После проведенного предварительного анализа - формируется первичная клиентская база (целевая клиентская группа - ЦКГ), которая в дальнейшем будет дополняться и обновляться.

Какое имущество брать на страхование? Для решения вопроса о том, какое имущество следует застраховать в первую очередь, необходимо проанализировать основные технологические процессы и структуру предприятия. Анализ может проводиться как на основании полученных из различных источников данных о предприятии, так и непосредственно в ходе переговоров с клиентом. На основе этого анализа все имеющееся имущество предлагается разделить на сегменты по степени важности. В состав страхуемого имущества желательно включать все оборудование, которое имеет большое значение для производства, а также оборудование, работающее на участках, наиболее подверченных аварии, - об этом подробно может рассказать как руководитель предприятия, так и кто-то из лиц, которые непосредственно отвечают за нормальное его функционирование. Обычно эти функции выполняет главный инженер. Для предприятия будет более выгодно не брать в расчет дешевое оборудование (стоимостью менее 10 тыс. руб.), а при оценке имущества, которое будет застраховано, исходить из его балансовой стоимости. Кроме того, желательно застраховать компьютеры и мебель, так кап это имущество наиболее уязвимо. Некоторые представители страховых компаний могут сказать, что мы предлагаем взять на страхование изначально убыточные виды имущества (оргтехнику, мебель). На наш взгляд, если страховая компания позиционирует себя как клиентоориентированная, такое предложение клиенту сделать необходимо, а риск в дальнейшем уменьшить с помощью поправочных коэффициентов при расчете страховой премии или путем введения франшизы.

От чего страховать? Другими словами, какие риски предприятию необходимо будет уменьшить за счет страхования? Здесь необходимо выяснить мнение руководства предприятия (ЛПР) о том, какие неблагоприятные факторы причиняли наибольший ущерб в прошлой. Если предприятие заинтересовано прежде всего в обеспечении собственной безопасности и не испытывает при этом нехватки финансовых средств, то оно комет заключить договор страхования от всех рисков. Оно позволяет обеспечить защиту страхуемых объектов практически от всех неблагоприятных факторов за исключением лишь некоторых, список которых есть в правилах каждой страховой компании. В случае намерения руководства предприятия защититься от всех возможных рисков представителю страховой компании сразу же желательно подтвердить возможность этою путем демонстрации соответствующей лицензии. Не следует забывать, что покрытие всех рисков будет довольно дорогостоящим, поэтому такое предложение можно делать лишь предприятиям, у которых нет проблем с финансами. Гораздо чаще встречается ситуация, когда финансовые возможности предприятия ограничены. Тогда необходимо предложить, так будет правильнее, застраховаться только от наиболее критичных для предприятия рисков. В этом случае покрытие осуществляется по поименованным рискам. Обычно этот тип страхования обходится на 40-50% дешевле, чем страхование от всех рисков. Как же определить, от каких рисков необходимо застраховаться в первую очередь? Именно здесь представителе страховой компании и должен выступить помощником и консультантом. Здесь необходимо провести небольшую упрощенную калькуляцию, которая покажет руководителю предприятия наиболее опасные риски (начиная от стихийных бедствий и заканчивая технологическими ошибками). Предлагаем проранжировать все риски по степени значимости в финансовом выражении, то есть оценить, какой ущерб принесут наводнение, пожар, поломка оборудования и т. д. При этом нужно учесть и потери, которые возникнут из-за простоя производства во время устранения аварии. Затем по каждому риску экспертным путем (не без помощи представителя страховой компании) определяется вероятность его возникновения. В качестве экспертов могут выступатъ руководитель предприятия, начальник производства, главный инженер и менеджеры, отвечающие за соответствующие участки работы. Чем больше произведение значимости риска на его вероятность, тем важнее застраховаться от него. Как правило, к наиболее значимым рискам для большинства предприятий относятся пожар, прорыв сетей водоснабжения, кражи, а также стихийные бедствия (наводнения, ураганы), которые характерны для той местности, где расположено предприятие. Приведем пример выбора имущества, которое необходимо застраховать. Допустим, вы являетесь директором торгового центра и сдаете ряд площадей в аренду. В случае пожара или затопления в торговом центре, вероятнее всего, пострадают не только отделка помещений и ряд конструкционных элементов, но и складские запасы и оборудование. Это может привести к значительным убыткам арендаторов, сумму которых они захотят взыскать с вас. На нижних этажах необходимо не забыть застраховать также и витрины как наиболее подверженные риску.

Также рекомендуется составить полный список имущества и оборудования, после чего представитель страховой компании сможет произвести расчет страховой премии. Часто вместе с имущественными рисками страхуются и финансовые риски предприятия, то есть потери от остановки производства, которая может возникнуть в результате порчи (гибели) имущества. Они включают недополученную прибыль, постоянные издержки и налоги, уплата которых не связана с результатами деятельности (например, налог на имущество). Немаловажная деталь: страхуются только те финансовые потери, которые возникают в результате наступления страхового случая. Если вы не были застрахованы, например, от риска наводнения, в результате которого вода затопила производственные помещения, и производство остановилось, то страховая компания не будет возмещать финансовые потери. Оценку возможных убытков страховая компания обычно проводит на основании документов управленческого учета за предыдущие периоды. В то же время при долгосрочном сотрудничестве со страховщиком этот убыток может определяться на основе бюджетных планов предприятия. Но даже если предприятие не планирует страховаться от финансовых рисков, их все равно следует оценивать при составлении перечня страхуемого имущества. Это поможет предприятию определить, что выгоднее: резервировать собственные средства для возмещения убытков или же выплатить премию страховой компании. Ни в коем случае представитель страховой компании не должен принимать ответственность на себя за принятие решения по этому вопросу, даже если компания не получит страховой премии в случае отказа руководителя предприятия от страхования. Иногда финансовые риски оценить достаточно сложно, и не каждая страховая компания берет ил страхование финансовые риски при комплексном страховании имущества предприятий.

Каждого руководителя предприятия интересует вопрос - из чего состоит та страховая премия, которую необходимо будет оплатить. На стоимость страхования (то есть сумму страховой премии, которую предприятие должно будет выплатить страховой компании) влияют несколько факторов:

- стоимость имущества предприятия, которое будет приниматься на страхование;

- наличие или отсутствие франшизы, ее вид:

- лимит ответственности по страховому случаю.

Существуют два распространенных варианта страхования имущества в зависимости от варианта определения его стоимости:

1. По остаточной стоимости - когда страховая сумма рассчитывается на основании балансовых данных о первоначальной стоимости имущества за вычетом начисленной амортизации по данному виду имущества.

2. По восстановительной стоимости - когда страховая сумма определяется исходя из суммы средств, необходимых для приобретения (постройки, ремонта, восстановления) имущества, аналогичного по своим характеристикам утраченному (поврежденному).

Представитель страховой компании должен не только предложить клиенту оба варианта расчета стоимости имущества, по и по казать, в чем существенная разница при расчете тем или иным способом, дать подробные разъяснения по особенностям каждого вида расчетов и не навязывать тот вариант расчета, который позволит получить более высокую страховую премию. Обычно остаточная стоимость ниже восстановительной, поэтому и страховая премия в первом случае будет меньше. Кроме того, выплаты по восстановительной стоимости являются рискованными для страховой компании, поэтому на страхуемое имущество налагаются определенные ограничения. Тан, на страхование принимается только имущество, используемое или подлежащее использованию в процессе производства. Предприятие, получившее страховое возмещение, должно подтвердить целевое использование средств, т.е. тот факт, что деньги, выплаченные страховой компанией в качестве возмещения, пойдут именно на восстановление. Стандартный срок подтверждения - три года, но в зависимости от типа имущества он может быть как увеличен, так и сокращен. Таким образом, выбирая вариант страхования имущества, представитель страховой компании должен не просто оформить договор страхования, а оказать помощь в решении вопроса о том, что клиенту предпочтительнее: понести убытки, равные износу оборудования, но сэкономить на страховой премии либо больше заплатить за страхование, но иметь гарантированную возможность восстановить имущество и оборудование даже «с нуля».

Не стоит забывать еще об одном механизме регулирования стоимости страхования, который предлагается страховыми компаниями, - с помощью франшизы. Для этого предприятие должно решить, в каком объеме оно готово самостоятельно нести убытки по каждому страховому случаю. Чем больше размер франшизы, тем ниже вероятность, что страховщику придется выплачивать страховое возмещение, и соответственно тем ниже страховая премия. Вместе с тем от размера франшизы будет зависеть сумма собственных резервных средств, которую предприятию необходимо аккумулировать (и фактически выключать из оборота) для ликвидации последствий мелких аварий и сбоев. Представитель страховой компании должен разъяснить само понятие «франшиза», ее виды. Для определения оптимального размера франшизы мы порекомендовали бы использовать ресурс самого предприятия. Необходимо составить список (а на нормально работающем предприятии этот список есть) наиболее частых видов аварий, последствия которых можно устранить в оперативном режиме. Также провести анализ затрат на восстановление имущества и оборудования, если они имели место быть. Если мелкие аварии происходят достаточно часто и через какое-то время совокупные затраты на их устранение вырастают во внушительную сумму, то предприятию предлагается так называемая агрегатная франшиза. При заключении договора с условием агрегатной франшизы предприятие заявляет обо всех убытках, а страховая компания выплачивает сумму возмещении только в случае, если совокупная сумма убытков по мелким авариям за оговоренный период превысит размер агрегатной франшизы. Все последующие убытки возмещаются в полном объеме. Максимально подходящий размер франшизы также подбирает представитель страховой компании и обговаривает это с руководством предприятия. Таким образом, франшиза позволяет ограничить минимальный размер суммы выплаты. Существует и механизм, который ограничивает максимальный размер суммы выплаты, - это лимит ответственности, который определяется с помощью показателя максимально возможного убытка (или катастрофического убытка). Катастрофические убытки - это ущерб, который предприятие (а следовательно, и страховая компания) понесет в результате наиболее вероятного и самого разрушительного страхового события. Чаще всего под таким событием подразумевается пожар. При этом определяется, будет ли имущество, оборудование уничтожено полностью или ущерб не превысит определенного размера (50, 70% и т. д.).

Таким образом, у предприятия есть возможность, снизив расчетный показатель катастрофического убытка, снизить и размер страховой премии. Конечно же, не каждый представитель страховой компании будет помогать клиенту в определении возможности такого снижения уровня максимально возможного убытка. Однако при клиентоориентированном подходе это сделать необходимо, тем самым не просто продемонстрировав заботу о партнере, но и лишний раз доказав, что мы экономим деньги нашего клиента и называем только обоснованную стоимость страхования. Например, следует взять во внимание то, что в момент пожара в офисе сработают все системы безопасности (которые есть в наличии в полном объеме), и документы, находящиеся в несгораемых сейфах, не пострадают, то есть ущерб будет минимальным. Если системы безопасности и пожаротушения устарели или имеются в недостаточном объеме, следует предложить клиенту вариант снижения страховой премии даже после заключения договора страхования. Это возможно, если предприятие приложит дополнительные усилия по обеспечению безопасности имущества и, следовательно, снижению риска. В этом случае производится переоценка риска и пересмотр страхового тарифа, и доплачивать за это клиенту не придется.

Итак, мы провели все необходимые мероприятия по оценке стоимости имущества рисков и другие необходимые мероприятия. Осталось только подписать договор страхования. В настоящее время страховые компании предлагают два основных вида договоров - типовой и индивидуальный. Отличительной особенностью типового договора является то, что в нем не предусматривается детальная оценка предприятия. Поэтому его стоимость всегда оказывается несколько завышенной (путем повышенной цены страховая компания дополнительно покрывает свои риски). Такие договоры не следует рекомендовать клиенту в случае значительной суммы стоимости имущества, при страховании сложного, высокотехнологичного оборудования и при страховании от всех рисков. В данных случаях предпочтительнее заключить так называемый индивидуальный страховой договор. Этот договор предусматривает более сложную процедуру оценки имущества а для подтверждения суммы оценки потребуется отделенный набор документов: документация бюро технической инвентаризации (БТИ) договоры на охрану помещений и территории, описание технологических процессов предприятия и т. д. Об особенностях заключения типового и индивидуального договора также необходимо подробно рассказать клиенту.

Следует заметить, что работа по оценке рисков, которым подвержено имущество предприятия, часто оказывается полезной не только при заключении договора страхования. Опыт крупнейших российских и международных компаний свидетельствует о том, что затраты на выявление и ликвидацию «слабых мест» (либо профилактику рисков) позволяют в дальнейшем снизить вероятность возникновения убытков и всегда окупаются, в том числе благодаря экономии на страховых взносах будущих лет.

**Заключение**

Данная работа рассматривает вопросы и проблемы страхования имущества юридических лиц в Российской Федерации.

Уже несколько лет можно наблюдать рост популярности среди предприятий и организаций страхования имущества. Растет и конкуренция за каждого страхователя, что делает все более целесообразной ориентацию на клиента для страховых компаний, желающих устойчиво развиваться.

Страхование имущества - прежде всего ответственность предприятия. Несмотря на то, что все расходы по страхованию оно относит на себестоимость, как правило, руководители не прочь сэкономить на глобальной защите своего имущества. Разумная экономия необходима, но в идеале она должна сводиться к учету наиболее актуальных рисков и выявлению баланса взаимных интересов сторон, то есть взвешенного соотношения цены и качества при заключении договора страхования.

В практике страхования встречаются интересные объекты страхования - автодороги, заборы, земля, ювелирные украшения, а также картины, представляющие художественную ценность, и прочее. Но вне зависимости от рисковых обстоятельств и стоимости договора профессиональные страховщики обязаны индивидуально и очень внимательно подходить к взаимодействию с каждым своим клиентом.

**Список используемой литературы**

1. Закон РФ от 27 ноября 1992г. № 4015-1 (в ред. от 20 ноября 1999г.) «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
2. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Страхование. – СПб.: Притер, 2001.
3. Басаков М.И. Страховое дело. Курс лекций. – М.: ПРИОР, 2001.
4. Гвозденко А. Финансово-экономические методы страхования. – М.: Финансы и статистика, 2000.
5. Гизбург А.И. Страхование. – СПб.: Питер, 2002.
6. Князев С.В. Клиентоориентированный подход при страховании имущества юридических лиц // Журнал «Организация продаж страховых продуктов», № 6, 2006.
7. Мартыненко П.Г. Развитие рынка страховых услуг в России. Краснодар, 2006.
8. Материалы официального сайта Федеральной службы страхового надзора http://www.fssn.ru
9. Патрушева Е. Управление производственными и финансовыми рисками предприятий // Инвестиции в России. №1, 2002.
10. Проценко О.Д., Цакаев А.Х. Риск-менеджмент на российских предприятиях: проблемы и перспективы развития. // Менеджмент в России и за рубежом. №6, 2002.
11. Прядко А. Страхование имущества юридических лиц // Финансы, № 10 (479), 2006.
12. Самойлов В. Управление в условиях неопределенности: термодинамический подход // Экономические стратегии. 2003, №1. С. 13-14.
13. Сахирова Н.П. Страховые тарифы и выплаты. Учебное пособие. – М.: ГУУ, 2002.
14. Страхование имущества юридических лиц. Страховые инвестиции // Журнал «Эксперт», № 14 (47), 2004.
15. Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002.
16. Фадеев С. Не рисковать многим ради малого. // Риск. №1, 2003.
17. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. М., 2003.